

Собеседование: язык тела

Вначале – подготовка. Как известно, в любых переговорах (а собеседование – это переговоры) на 95% важно как вы говорите, и только на 5% – что вы говорите.

Когда мы общаемся, наше тело несет информации даже больше, чем слова, которые мы произносим. На собеседовании в первую очередь вы должны быть уверены в себе, спокойны и позитивно настроены.

Перед встречей у вас может возникнуть тревожность, может быть, даже страх. Между дыханием и эмоциональным состоянием человека есть как прямая, так и обратная связь. Например, при волнениях и сильных эмоциональных переживаниях происходит задержка дыхания: оно становится прерывистым, и, наоборот, человеку в спокойном состоянии свойственно ровное дыхание. Поэтому, чтобы успокоиться, снять мешающее волнение, установите ровное и глубокое дыхание. Как это сделать?

Нам часто рекомендовали: «Если вы волнуетесь – дышите глубже». На самом деле, далеко не всегда это у вас может получиться. Потому что страх блокирует мышцы живота, и дыхание становится поверхностным (вы не выдыхаете воздух полностью, а потому и вдыхать вам некуда). Сосредоточьтесь на выдохе: максимально выдыхайте воздух, задержите дыхание до того момента, пока возникнет естественное желание вдохнуть. Это снимет волнение или значительно ослабит его, и вы спокойно сможете говорить с кадровиком.

Основная причина таких страхов перед встречей – отсутствие навыков. Вы не так часто ходите на собеседования, у вас мало опыта для успешного его прохождения. Как же победить эти причины? Приобрести этот опыт! Это значит – чем больше у вас собеседований, тем увереннее вы себя на них чувствуете. В период поиска работы рекомендуют посещать все собеседования, на которые вас приглашают – для тренировки. Не важно, работодатель это или кадровое агентство – вперед, навстречу опыту!

Что еще можно сделать для снижения тревожности? Представьте наихудший вариант развития событий. Самое худшее, что может случиться... Представили? Вас не возьмут на это место. Или не пригласят на встречу в кадровое агентство. Понимая, что «смертельной» опасности нет – идем вперед, общаться с работодателем.

Идя на встречу, вы должны четко представлять, с какой целью вы туда идете. Тогда, выходя с этой встречи – поймете, достигли вы цели или нет.

Общение идет по трем каналам восприятия – вербальному, звуковому и визуальному. Что вы говорите, как вы говорите и как вы при этом выглядите. Если вы прекрасно выучили приветствие и презентацию, приятно улыбаетесь и поощряете собеседника к продолжению контакта, а сами лихорадочно посматриваете на часы, боясь куда-то опоздать, несовпадение ситуации тут же передастся партнеру по общению. Чисто интуитивно человеку будет некомфортно.

Итак, как же вести себя непосредственно во время собеседования:

1. Улыбка. Первое и основное – улыбайтесь. Это то, что ничего не стоит и приносит наибольшие дивиденды. При этом важно сказать – нет ничего хуже синтетической, напряженной улыбки. Потому начните улыбаться не в ту секунду, когда входите в

переговорную. Начните «улыбаться за два квартала» до места встречи. Вы найдете за это время настоящее ощущение радости внутри себя. И лицо привыкнет.

2. Голос. Если вы едете из дома утром на встречу или просто долго молчали до встречи – нужно размять голос. В идеале это может быть специальное упражнение дома: «Тарзан» – после утренних гигиенических процедур вы ненадолго превращаетесь в Тарзана, начинаете кулачком бить себя в грудь и при этом кричать «ААААА». Весело. Помогает избавиться от ночных пробок в бронхах и легких. Делает голос уверенным и солидным за счет уменьшения визгливых нот. Или хотя бы пойте любимые песни. И настроение поднимете себе, и голос разовьете.

3. Поза. Сидите прямо, спокойно и уверенно, на всей поверхности сиденья стула. Обе стопы поставьте на пол – это поза уверенности, устойчивости. Идеально, если там будет круглый стол – ситуация партнерских переговоров. Стол квадратный – расположитесь так, чтоб не быть напротив друг друга (это противостояние). Если для этого необходимо передвинуть стул, не стесняйтесь. Не нужно принимать слишком расслабленную позу. Также не стоит скрещивать ноги.

4. Взгляд. Держите дозированный зрительный контакт. Здесь не обязательно смотреть все время в глаза. Найдите на лице человека точку посередине лба и смотрите на нее. Не стоит «шарить» взглядом по помещению, тем более – по собеседнику. Взгляд спокойный, деловой, уверенный.

5. Вопросы работодателя. Любой вопрос слушайте до конца, не перебивая. Покажите интерес и уважение к собеседнику. Перед ответом сделайте 1-2-секундную паузу. Начинайте отвечать, если уверены, что поняли вопрос. Если вам что-то не понятно – переспросите. «Правильно ли я понял, что вас интересует то-то и то-то?» Очень часто после этого интервьюер уточняет вопрос и тем самым помогает вам правильно ответить.

6. Ответы. Не затягивайте ответ, 1-2 минуты – достаточно. Если вопрос подразумевает анализ какой-либо ситуации, то дайте в своем ответе наиболее важную, ключевую свежую информацию. И скажите, что готовы детализировать, если нужно. Придерживайтесь сути вопроса. Отвечайте четко и по существу. Даже если вопрос таков, что ваш ответ получается очень кратким, не смущайтесь. Довольно часто, стараясь показать себя с лучшей стороны, соискатель уходит от темы, начинает рассказывать что-то свое. Излишне пространные ответы – типичная ошибка неопытных соискателей. Кадровик всегда переспросит то, что его заинтересовало.

7. Пауза. Умейте держать паузу. Если вы считаете, что ответили на вопрос, то лучше всего замолчать и держать паузу, не нервничать. Пусть менеджер по персоналу думает, о чем вас спросить. Будьте терпеливы.

8. Голос. Говорите спокойным, уверенным голосом, не очень тихо и не очень громко. Слишком тихий голос или слишком громкий может создать у интервьюера впечатление, что вы неуверенный в себе человек.

9. Мимика и жесты. Не забывайте про мимику, жесты и улыбку. Частая смена позы, большое количество жестов также не дадут вам дополнительных плюсов для положительного решения в вашу пользу. Оставьте в покое пуговицы, волосы, мочки ушей. Когда мы волнуемся – можем увлечься мелкими предметами. Лучше спокойно положить руки на стол (занимайте «свою» половину стола, чтоб не выглядеть агрессором) или на лежащий перед вами экземпляр резюме.

10. Опоздание. Если ваш собеседник опаздывает – будьте терпеливы к нему. Если вам приходится ждать собеседования – держите под рукой профессиональные журналы или книгу по профилю деятельности (и впечатление профессионала произведете, и время пройдет незаметно). Если же опаздываете вы – предупредите того, с кем у вас назначена встреча, к которому часу сможете быть. Придя, спокойно извинитесь (не надо посыпать голову пеплом) и сразу переходите к деловому общению.

Удачи на собеседовании!