

7 правил поведения на собеседовании

Соблюдать правила поведения на собеседовании важно!!!

Причина очень проста: на принятие решения большое влияние оказывает общее впечатление. Часто даже большее, чем опыт кандидата, квалификация и все остальное.

Не логика, но восприятие

Кроме того, существует огромное количество рабочих мест, где высокая квалификация не требуется. Или требуется, но больше «на бумаге».

В таких условиях, решение о выборе кандидата частенько принимается по принципу: **«нравится» или «не нравится»**.

Мы говорили об этом уже не раз, тем не менее я повторяюсь. Потому, что большинство кандидатов при подготовке к собеседованию думают о вопросах, как на них отвечать, что лучше надеть на себя. Все это правильно, однако...

Для создания впечатления правила поведения имеют не чуть не меньшее значение. А иногда и большее и даже решающее. Опять же по причине «нравится» — «не нравится». **Впечатление создается не логикой, а восприятием.**

А восприятие формируется иногда еще до того, как вы открыли рот и что-то сказали. И задает тон всему дальнейшему процессу.

Давайте обсудим несколько простых правил поведения.

1. Приход на собеседование

Про опоздания говорить не буду, это само собой. В смысле своевременного прихода.

Лучше прийти заранее минут на 20. Если предоставится возможность, полезно осмотреться в офисе. Вам же тоже важно составить для себя впечатление. Часто многое можно понять даже по лицам сотрудников, манере разговора.

Не всегда это получается, конечно. Обычно соискателя встречают еще на ресепшене и провожают в переговорную комнату.

Однако бывает, что кандидат идет сам. **Типичная ошибка** неопытных соискателей — **стучать в дверь**. Делать того не нужно, вас же пригласили на встречу. Смело открывайте дверь и спрашивайте нужного вам сотрудника. Ну на худой конец, после предварительного «разрешите?»

Стучание в дверь однозначно создает впечатление неуверенности.

2.Первый контакт

Как правильно установить контакт мы обсуждали не раз, например [здесь](#). Повторяться, пожалуй не стоит.

3.Как сесть

Выбор стула есть конечно не всегда. Не стесняйтесь занимать пространство. Поставьте или переставьте стул так, как удобно вам. Ведите себя по-хозяйски. Особенно, если претендуете на должность руководителя.

Портфель или барсетку не следует держать на коленях. Это не тот случай, когда скромность украшает, ибо выглядит довольно жалко. **Поставьте его на соседний стул или даже на стол.** Руки должны быть свободны.

Такое поведение говорит об уверенности и инициативности.

4.Поза

Самое главное — поза должна быть удобной. Напомню, что ваше эмоциональное состояние напрямую зависит от позы. Если вам неудобно сидеть, вы будете чувствовать себя не комфортно в общении. Львиная доля вашей энергии будет уходить на компенсацию этой неудобно позы.

Попробуйте принять неудобную позу, скрючиться и произнесите: «Жизнь прекрасна!». Вы убедитесь, что слова будут произнесены с такой интонацией, как если бы вы сказали: «Как вы мне все надоели!»

Не начинайте разговор, пока не почувствуете, что вам удобно. Если что, не стесняйтесь попросить другой стул или пересесть.

5.Контакт глазами

Здесь работает правило золотой середины. Люди европейской культуры с недоверием воспринимают человека, который не смотрит в глаза собеседник, постоянно отводит взгляд, смотрит вверх собеседника или в сторону.

Часто это происходит как бы неосознанно, по привычке. И это не самая лучшая привычка. Более того — это может быть причиной отказа, хотя напрямую вам никто этого не скажет. Просто «Не понравился, потому что смотрит в потолок. Не вызывает симпатии, не доверия».

Хороший контакт устанавливается в большей степени невербально, — взглядом, позой, интонацией. Сопровождение слов взглядом в глаза собеседнику придает словам дополнительную весомость.

С другой стороны, «буравить глазами» собеседника также не лучший вариант. Полагаю, это достаточно очевидно без пояснений.

6.Жесты и мимика

Еще раз повторим, — руки должны быть свободны и помогать вам. Умеренная и плавная жестикуляция — добавляет вашей речи, вопросам и ответам выразительности.

На мой взгляд, **лучшая жестикуляция — движения ладонями и пальцами, сжатыми в перст.**

Жестикуляция тесно связана со зрительным контактом. Человек, который смотрит «в потолок», и жесты применяет соответствующие — что-нибудь теребит в руках, перебирает пальцами или крутит карандаш или ручку.

Мимика

Помните совет Глеба Жеглова: «Разговаривая с людьми, чаще улыбайтесь. Людям это нравится».

Пожалуй, не стоит воспринимать этот совет буквально, ибо непрерывная улыбка в нашей культуре может восприниматься как странность. Тем более дежурная улыбка до ушей, вкуче с неподвижным взглядом.

На мой взгляд, **наилучшее впечатление производит «улыбка глазами».** Такая улыбка источает добрые намерения и действует безотказно.

Кстати и ваш собственный настрой будет улучшаться. Мы с вами уже знаем, что тело управляет эмоциями. Подробнее в [этой статье](#)

При этом зубы закрыты, а уголки губ слегка приподняты.

Совершенно неприемлема хмурая или кислая физиономия. Если вы пришли «на поединок», лучший результат, на который можно рассчитывать — ничья. То есть поговорили и разошлись.

7.Паузы

Не стоит бояться сделать паузу. Иногда преднамеренно, иногда просто по причине обдумывания, что сказать.

Например, вы закончили [рассказ](#) или ответ на вопрос. Не следует стремиться заполнить паузу какими-то словами, даже если она затянулась. Хотя это стремление естественно для воспитанного человека. Если ваш собеседник относится к таковым, он начнет говорить.

Просто внимательно и доброжелательно смотрите на собеседника в ожидании обратной связи. Вы ее получите. Только не следует смотреть в пол или в сторону.

Так же не спешите «вставить свои пять копеек», когда собеседник сделал короткую паузу. Подбодрите его кивком или коротким «угу» и он продолжит. Дайте ему говорить, особенно если это руководитель.

Некоторые люди слушают и слышат исключительно [самого себя](#). Благодарный, внимательный слушатель для него находка. Впрочем, и для вас то, что надо — просто киваете и производите прекрасное впечатление. Халява, не дать не взять)

Человек, который боится помолчать, находится в состоянии нужды. Он словно опасается, что его не выслушают и тараторит снова и снова.

Иногда собеседник может сам «тестировать» вас таким образом. Например, он спросил, вы ответили. Он молчит. Вы не выдерживаете и начинаете «дополнять». Чаще всего это получается неуклюже и будет работать против вас.

Умение выдерживать «гроссмейстерскую паузу» — признак эмоциональной зрелости.

Все, что мы обсудили, конечно не догма. Многое зависит от позиции и требований. Например, если вы хотите произвести впечатление «паиньки», можете внести свои коррективы в наши правила, а то и вовсе делать все с точностью до наоборот. Только не переборщите.