**Основы удачной самопрезентации на собеседовании**



После того, как резюме было отправлено, состоялся первый телефонный разговор, и соискателя пригласили на собеседование, пришло время заняться подготовкой к встрече. Начать стоит с эмоционального настроя. Вера в свои силы и уверенность в уровне мастерства поможет быстро и эффективно подготовиться к собеседованию. Изучение самых популярных вопросов, которые могут быть заданы, предотвратит неприятные сюрпризы во время встречи. Помимо теоретической части нужно знать, как себя вести на собеседовании.

К общим рекомендациям при встрече с рекрутером или прямым работодателем можно отнести пунктуальность, отсутствие раздражителей (отключить телефоны и другие устройства, отвлекающие внимание), доброжелательность. Профессионализм кандидата заключается в умении расставлять приоритеты и грамотно вести диалог. Крик, нервозность и излишняя эмоциональность сведут на нет все ранее приложенные усилия. Восемь простых правил позволят справиться с волнением и почувствовать себя увереннее в незнакомой обстановке.

1. Правило «семи секунд» — первое впечатление.

Оценка кандидата начинается с первой секунды встречи. После приглашения необходимо войти в кабинет. Важное значение имеет осанка: нельзя сутулиться. Поза должна соответствовать виду победителя — поднятая голова, расправленные плечи. Рукопожатие должно быть крепким и уверенным, ладони сухими.
2. Правило «тридцати секунд» — располагаем в себе интервьюера.

При подборе одежды обратите внимание на принятый в организации дресс-код. Стоит отдать предпочтение деловому стилю без лишних аксессуаров (допускается надеть обручальное кольцо и неброские серьги). Опрятный внешний вид располагает к общению (одежда и обувь должны быть чистыми, дыхание свежим). Поработайте над тембром голоса. Уверенное приветствие и последующее общение продемонстрируют готовность вести конструктивный диалог.
3. Рассказ о себе — демонстрация профессионализма.

Составленный на основе резюме и заранее проработанный краткий пересказ достижений и навыков, поможет за короткое время донести важные сведения до интервьюера. Нужно использовать даты, цифры, играть с процентами и обращать внимание на результаты, которых удалось достичь на той или иной должности. Следует упомянуть и о личных достижениях. Стоит использовать глаголы совершенного вида (разработал, внедрил, улучшил и т.п.), они подчеркнут законченность указанных действий, их результативную ценность. Итогом рассказа должно стать представление о соискателе, как о незаменимом специалисте, без которого компании сложно будет обойтись.
4. Немые «враги» — важность невербальных средств.

Общаясь с интервьюером, следует контролировать язык тела. Никаких скрещенных на груди рук или ног, чрезмерной жестикуляции или ерзания на стуле — все это признаки закрытости и нежелания вести диалог. Скептицизм и вялое безучастное поведение недопустимы. Прямая осанка и уверенный взгляд в глаза, уместная улыбка. Необходимо продемонстрировать, что ситуация не вызывает дискомфорта, а разговор интересен.
5. Ответный интерес — налаживаем контакт.

Не стоит зацикливаться только на себе, собеседование — это диалог. Вопросы о компании помогут наладить необходимый уровень доверия и узнать дополнительную информацию. Подробности о вакантной должности сформируют представление о круге обязанностей и возможных перспективах. Не стоит бояться спрашивать: соискатель не выпрашивает рабочее место, он продает свой труд и услуги.
6. Грамотные ответы на задаваемые вопросы.

Для подтверждения указанной в резюме информации стоит взять на собеседование необходимые документы (паспорт, аттестаты, свидетельства, трудовую книжку). Это позволит избежать голословности. На вопросы следует отвечать четко, не вдаваясь в подробности. Если будет нужно, рекрутер уточнит. Стоит уделить особое внимание ответам на вопросы, которые затрагивают профессиональную сферу, на их основе строится мнение о соискателе, как о специалисте.
7. Конструктивность и подготовленность.

Желательно чтобы у кандидата на встрече были блокнот и ручка для записи важных моментов, касающихся будущей должности. Использование электронных средств допустимо при условии их уместности. Не стоит на столе перед собой раскладывать все имеющиеся устройства (телефоны, планшеты и т. п.) — это нарушает правила делового этикета и принижает уровень профессионализма. Собранность, логичность действий и последовательность изложения — неоценимые качества, на которых следует сделать акцент. Соискатель должен продемонстрировать заинтересованность в открытой вакансии и, соответственно, работе в компании.
8. Завершение встречи.

На заключительном этапе можно поинтересоваться, когда ждать звонка с решением относительно вакансии. Если соискатель предложил перезвонить в определенное время, то обязательно стоит звонить именно в указанный день и час. После этого уместно сказать несколько общих фраз и, поблагодарив собеседника за уделенное время, уйти. Теперь остается только ждать решения работодателя. Возможно, назначат еще одно собеседование или сразу сообщат ответ.

Хорошим примером презентации себя на собеседовании может послужить обычная реклама. Претендент должен не только представить свои конкурентоспособные качества и достижения, но и проанализировать общий фон компании (деятельность, пути развития, перспективы на рынке). Это позволит ему свободно ориентироваться в потребностях предполагаемого работодателя, выяснить его слабые стороны. Другими словами, реальная оценка компании даст возможность кандидату уверенно чувствовать себя на собеседовании и компетентно отвечать на задаваемые вопросы, а также выгодно себя продавать.

**Отрицательный результат — не конец жизни**



Зная главные секреты успешного собеседования, соискатель без проблем грамотно представит себя предполагаемому работодателю, как специалиста. Успех зависит от множества факторов, и не всегда они касаются профессиональных качеств претендента. Собеседование — диалог, взаимодействие двух посторонних людей. Интервьюер может по каким-либо личным причинам испытать неприязнь к соискателю (возраст, пол, поведение и т. п.), и от этого никто не застрахован. Человеческий фактор довольно часто берет верх над профессиональной беспристрастностью.

Результат собеседования может быть отрицательным даже при условии соблюдения всех рекомендаций. Стоит воспринимать это как бесценный опыт, из которого следует извлечь урок. Необходимо проанализировать свое поведение и разобрать встречу. Сделать определенные выводы и в дальнейшем работать над улучшением слабых сторон. Встреча с предполагаемым работодателем или интервьюером — игра, у которой есть свои правила, изучая их можно продвинуться очень далеко и получить желаемую должность.

Идеального образца самопрезентации на собеседовании нет, также как и не существует стопроцентного способа получать желаемую работу баз труда. Использование советов и оттачивание коммуникативных навыков — нужная для каждого соискателя деятельность, которая поможет обрести уверенность и самообладание в стрессовых ситуациях. Приложить усилия придется в любом случае. Возможно, потребуется пройти 20 собеседований на разные вакансии, прежде чем добиться ответного звонка с утверждением кандидатуры на должность. Это игра, и исход ее не предсказуем.