

Найти работу в кризис: как успешно пройти собеседование.

Выигрываем в три хода. На что сделать упор в разговоре с будущим работодателем и чего не следует говорить.

Трудоустройство – это сделка, говорят «эйчары». Вы продаёте свои навыки, работодатель – вакансию. Во время кризиса ваши умения, скорее всего, будут оценены ниже, чем в благополучные времена. При этом вам придётся приложить больше усилий, чтобы ваша компетенция нашла покупателя – ведь только по итогам января вакансий на рынке труда РФ стало на 15% меньше, чем в декабре прошлого года (данные Careerist.ru).

В кризис работодателю нужны от вас доведённые до автоматизма навыки – например, хорошо продавать. Или делать любое дело лучше, чем остальные. В общем, так или иначе, от вас будут ждать итоговых цифр: «продал на 1,3 миллиона», «привёл 30 новых клиентов» и т.п. Обаяние, образование и эрудиция, конечно, помогут на собеседовании, но будут рассматриваться не иначе как бесплатные приложения. Во время кризиса работодателю нужно сегодня вот это, а не послезавтра что-нибудь. Немногие компании позволят себе набирать сотрудников, чьё присутствие на работе не конвертируется в прибыль здесь и сейчас. Тот, кто понимает эту потребность, успешно пройдёт собеседование и получит работу быстрее других.

Цепочка успешного трудоустройства в кризисное время выглядит так:

- 1) установить контакт с работодателем;
- 2) как можно быстрее понять его запрос и ожидание;
- 3) исходя из запроса, представить выгоды, которые вы можете принести – т.е. доказать свою компетентность.

В условиях возрастающей конкуренции со стороны других специалистов важно понимать, что в вас хочет увидеть будущий работодатель и что его может в вас не устроить.

Итак, во время собеседования с вашей стороны будет неправильно:

Плохо отзываться о предыдущем месте работы, даже если на то есть объективные причины. Вас чем-то обидел шеф? Не выплёскивайте обиду на собеседовании. Смысла в этом нет никакого. Во-первых, вы пришли не за сочувствием, а за новой работой. А во-вторых, состояние обиды никому ещё цены не прибавляло.

Также не нужно утверждать, что ваших заслуг не оценили. Да, для многих отечественных компаний, даже в частном бизнесе, характерна иерархия и система директив: «приказы» не обсуждаются, с подчинёнными не советуются. Ваше мнение действительно могли игнорировать – но не спешите об этом сообщать. Это вызовет вопросы: так ли важно было то, что вы предлагали? Так ли полезно было то, что вы делали, если в компании не увидели в этом пользы?

Не впадайте в ступор при вопросе о зарплате и не называйте с перепугу цифры «с

потолка». Размер з/п нужно обдумать заранее (по крайней мере, определить диапазон) и уметь его обосновать. Если 60 000 – то почему именно 60, а не 90 или 30. А чтобы понимать, заинтересована ли компания выплачивать вам 60 000, нужно знать, как и чем она зарабатывает. Если она перепродаёт купленные за валюту сувениры – задайтесь вопросом, велик ли в кризис спрос на продукцию не первой необходимости. И реально ли в этой сфере вообще получить хоть какую-то зарплату.

Не ссылайтесь при обсуждении зарплаты на курс рубля и дороговизну жизни. Давайте признаемся себе: работодателя не слишком заботит, обойдётся ли вы отечественными яблоками, или же ваша душа истоскуется по импортным, которые подорожали вдвое. Аргументируйте будущую з/п не тем, как вы собираетесь её тратить, а своей эффективностью.

Не нужно давать обещания постоянно задерживаться на работе – особенно если делать этого совершенно не хочется. У вас должна быть жизнь и вне работы – это нормально. Готовность сидеть в офисе до ночи не говорит о продуктивности. Добиться оптимального результата при наборе ограничений (в том числе – рабочего времени) – это и есть ваша оценка как профессионала.

Не нужно врать на собеседовании. Подробно расписать свои достижения – не только не запрещается, но даже необходимо. Не преступно также и умолчать о неудачах, если о них не спросят. Но подменять или придумывать факты в любом случае не нужно. Ложные сведения о компетенции, вероятнее всего, вскроются в течение испытательного срока.

А вот список правильных действий:

Собираясь на собеседование, узнайте о компании максимум: чем занимается, какой репутацией пользуется, как долго работает на рынке. Прочтите отзывы о компании на форумах. Впрочем, на безапелляционные и истеричные отклики не обращайте внимания. Если автор действительно являлся сотрудником компании и был чем-то недоволен – у него был шанс решить вопрос на месте, а не писать анонимки в интернете. Достоверность подобных отзывов невысока.

Главное, что вы должны понять, - это механизм работы компании, в которую вас пригласили на собеседование. Какие товары или услуги она продаёт? Востребованы ли они в кризис? Интересно ли вам участвовать в производстве или продаже этих услуг? Есть ли у вас понимание того, чем вам придётся заниматься?

Сразу задавайте вопросы о том, чего от вас ждут. Уже во время телефонного разговора уточните, в чём будет заключаться работа. Так вы придёте на собеседование подготовленным. Если вам предстоит работать менеджером по продажам - будьте готовы к тестовому заданию в стиле "продайте мне этот степлер". Если сотрудником PR-отдела - подумайте над PR-стратегией продвижения этого степлера.

Не настаивайте на фиксированной зарплате, а интересуйтесь бонусами – так вы покажете, что готовы работать на результат (какой бы избитой ни была эта формулировка), а не

числиться в штате. Времена фиксированных ставок, одинаковых для всех сотрудников, проходят.

Продемонстрируйте результаты своей работы в предыдущих компаниях настолько наглядно, насколько это возможно. Меньше общих фраз - больше цифр и картинок. Очень хорошо, если у вас за спиной есть завершённые проекты. Вы будете ценны на рынке труда, если сможете доказать, что внедрили какое-либо новшество – от идеи до результата: предложил – аргументировал – сделал. Даже если вы работали уборщицей и сэкономили офису 3 000 рублей в год, настояв на покупке сушилки для рук вместо бумажных полотенец, - это уже инициатива и оптимизация. Работодатель такое ценит.

Соотносите свой опыт с ожиданиями работодателя. Вы могли быть прекрасным журналистом. Однако какой от этого толк рг-отделу, в который вы пришли на собеседование? Какие из навыков пригодятся вам здесь и сейчас? Они должны быть на первом плане. Остальное - не так важно.

Посмотрите на действительность глазами работодателя: каких сотрудников вам хотелось бы видеть у себя? И постарайтесь соответствовать этому представлению. Тогда работа найдётся быстрее, чем вы ожидали.

По материалам careerist.ru