

## **Как вести себя во время собеседования**

1. Придя в офис, постарайтесь быть со всеми вежливы и терпеливы.
2. Добросовестно заполняйте все анкеты и формуляры, которые Вам предложат.
3. Представьтесь в начале собеседования. Поинтересуйтесь, как зовут собеседника.
4. Держите зрительный контакт.
5. Внимательно выслушивайте вопросы, не перебивая собеседника.
6. Если Вы не уверены, что хорошо поняли вопрос, не стесняйтесь уточнить ("Правильно ли я понял, что...").
7. Избегайте многословия, отвечайте по существу.
8. Будьте объективны и правдивы, но не слишком откровенничайте.
9. Столкнувшись с необходимостью дать негативную информацию о себе, не отрицайте факты, которые соответствуют истине, но обязательно старайтесь сбалансировать их положительной информацией о себе.
10. Держитесь с достоинством, старайтесь не производить впечатление неудачника или бедствующего человека; однако воздержитесь от вызывающей манеры поведения.
11. Если Вам предложат возможность задать вопросы, обязательно задавайте, но не увлекайтесь (2-3 вопроса).
12. Задавая вопросы, прежде всего, интересуйтесь содержанием работы и условиями ее успешного выполнения.
13. Избегайте на первом этапе собеседования задавать вопросы об оплате труда. Обязательно уточните, как Вы узнаете о результате собеседования, постарайтесь обговорить право позвонить самому.
14. Завершая собеседование, не забудьте об обычных правилах вежливости.

### **Перечень отрицательных и положительных сигналов, влияющих на формирование впечатления о Вас.**

#### ***Положительные сигналы***

1. Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.
2. Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.
3. Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.
4. Когда Вы слушаете, у Вас имеет место «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.
5. Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.
6. Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

#### ***Отрицательные сигналы***

1. Ерзаете на стуле.
2. Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.
3. Чертите бессмысленные линии.
4. Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.
5. Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).
6. Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.
7. Сидите с безучастным видом, ворчите или скептически ухмыляетесь.