

Як успішно пройти співбесіду

Поговоримо про те, як пройти співбесіду на роботу. Є різні способи справити враження на того, хто проводить співбесіду. Починаючи з того моменту, як ви привітаєтеся, і закінчуючи тим, як залишите офіс або відключите зум.

Ретельна підготовка, впевненість у собі та елементарна ввічливість можуть допомогти вам виділитися на тлі інших кандидатів.

Як готуватись та як вдало пройти співбесіду

На що необхідно зробити акцент:

- Не спізнюйтеся, а якщо спізнюєтеся, попередьте про це заздалегідь. Ви не уявляєте, скільки разів люди, які приходили до нас на співбесіду, нехтували цим пунктом.
- Будьте привітними до всіх, кого зустрінете. Ваша співбесіда починається в той момент, коли ви входите в будівлю або тільки підключаєтеся до зуму. Посміхайтесь, спробуйте поводитися природно.

В одному експерименті вчені намагалися зрозуміти причину, чому нервові кандидати рідше одержують бажане місце роботи. Як виявилось, шанси таких людей зменшує не нервова поведінка, а той факт, що вони видаються менш привітними, компетентними та навіть наляканими.

- Завжди. Завжди готуйтеся до інтерв'ю. Перегляньте кілька разів ваше резюме, подумайте, які питання вам можуть поставити. Проговоріть відповіді собі в умі. Практикуйтеся, практикуйтеся та ще раз практикуйтеся. Це допоможе почуватися впевненіше під час розмови.
- Не приписуйте собі якостей чи навичок, яких ви не маєте. Якщо ви тільки чули, але не практикували якийсь модний фреймворк, бібліотеку, технологію та інше, не вказуйте це в резюме. Повірте, інтерв'юери знайдуть можливість перевірити практично всю інформацію, яку ви повідомляєте.
- Зберіть всю інформацію про компанію та вакансії. Для цього почитайте про компанію на офіційному сайті, у соціальних мережах, перегляньте фото офісу, сторінки майбутніх колег. На щастя, багато компаній із задоволенням діляться фотографіями та різною інформацією у Facebook, Instagram і т.д. Це допоможе вам зрозуміти атмосферу компанії, підтримати розмову з ейчаром.
- Визначтеся з бажаним рівнем заробітної плати до співбесіди, щоб під час інтерв'ю звучати переконливо та не гаяти час. Не бійтеся обговорювати вашу зарплату. Готуйтеся відповісти на незручне запитання: «Чому саме таку суму ви

хочете?»).

- Підготуйте розповідь, що ілюструє ваші вміння. Люди схильні запам'ятовувати історії краще, ніж сухі відомості. Тому, якщо ви розповісте про випадок зі своєї діяльності, а не просто опишете свій досвід загальними словами, зростають шанси, що вас відзначать.
- Зробіть так, щоби вас запам'ятали. Пам'ятайте, що ви конкуруєте з безліччю інших претендентів на одне-єдине місце. Якщо ви знайдете спосіб виділитися на їх тлі, це може подарувати вам бажану роботу.

Наприклад, якщо у кабінеті роботодавця щось привернуло вашу увагу, скажіть про це вголос. Також буде добре, якщо у вас виявляться спільні інтереси з інтерв'юерами. Зробіть комплімент офісу, сторінці в соцмережах, останній статті про компанію та ін. Люди схильні запам'ятовувати (і наймати) тих, хто їм до вподоби.

- Ставте правильні питання. Напевно, наприкінці співбесіди вас запитають, чи є у вас питання у зв'язку з цією роботою. Багато кандидатів просто говорять «ні» чи запитують про організаційні моменти, наприклад: «Коли мені чекати від вас відповіді?». Проте, насправді тут вам дається можливість виявити щирий інтерес до компанії. Не соромтеся, питайте!

Що запитати

Тут дуже важливо, не перестаратися з питаннями! У нас були неодноразові випадки, коли кандидати діставали товстий зошит весь списаний питаннями, відповісти на частину яких можна просто відкривши наш сайт.

Ось список питань, які продемонструють серйозність ваших намірів та зацікавленість у компанії:

- Як виглядатиме мій типовий день?

Цим питанням ви виявляєте завдання, які вам доведеться виконувати щодня, і попутно знімаєте тривожність про те, як все відбувається в даній компанії. Ну і звичайно, виявляєте зацікавленість у робочому процесі.

- Чому виникла потреба у вакансії?

Насправді правильний рекрутер повинен сам розповісти вам причини появи вакансії, ми, наприклад, у нашій компанії завжди так робимо під кінець інтерв'ю. Це важливе питання, щоб дізнатися, скільки часу в компанії існує посада, скільки людей займали її до вас і чому вони звільнилися. Те, як роботодавець відповідає на запитання, розповість багато про плинність кадрів у цій компанії.

- Хто буде моїм наставником?

Попросіть рекрутера описати цю людину. Уточніть, як відбувається взаємодія з нею, як будується робочий процес, як часто ви спілкуватиметеся. Все це допоможе вам зрозуміти, чи буде у вас помічник на старті або все ж таки доведеться розбиратися із завданнями самостійно.

- Які проєкти будуть у мене?

Якщо ви проходите співбесіду на позицію початківця, то, можливо, вам не зможуть дати конкретики. Попросіть тоді описати загалом, чим у вас займаються люди на таких позиціях, тоді й відповідь від рекрутера буде більш конкретною. Цим питанням ви зрозумієте складність та глибину майбутніх завдань.

- За якими критеріями оцінюватиметься моя робота?

Я люблю це питання. Задаючи його ви зрозумієте, чи є у компанії якісь метрики, показники ефективності, що очікується від вашої продуктивності, який ступінь відповідальності лежатиме на вас.

- Які у вас умови праці?

Запитуючи про колектив, наставника, результати роботи, не забудьте запитати і про умови вашого договору. Тут можна уточнити про графік роботи, соціальний пакет, будь-які додаткові плюшки. Але повторюся, грамотний рекрутер це повинен розповісти вам в повному обсязі ще на етапі знайомства з компанією.

- Скільки грошей платите?

Гарне питання, яке неодмінно потрібно обговорювати. Рекомендація — йдучи на співбесіду, тримайте в думці ту суму, яку вам хотілося б отримувати, інакше гра «а скільки ви дасте» виглядає не дуже переконливо.

Фінансові питання правильніше обговорювати на співбесіді після того, як ви дізнаєтесь про свої посадові обов'язки. Але якщо у вакансії розмір заробітку не вказано або роботодавець теж не знає ваших зарплатних очікувань (наприклад, він самостійно знайшов ваше резюме, в якому зазначено «зарплату за домовленістю»), обов'язково запитуйте! Тільки не починайте розмову з рекрутером із теми зарплати — нехай це питання прозвучить не першим.

Тут варто обговорити, коли та в яких випадках відбуваються перегляди фінансової компенсації. Не бійтеся це обговорювати. Головне — робити це переконливо та відповідно до вашого релевантного досвіду.

Як розмовляти про гроші

При розмові про гроші я раджу завжди тримати доброзичливий, але діловий настрій.

Що ми під цим розуміємо?

- Про гроші краще не жартувати, якщо не володієте цим мистецтвом досконало, не всі зможуть це оцінити.
- Не потрібно йти у розмиті формулювання, наприклад: «За різну роботу просять різні гроші».
- Не потрібно йти в маніпуляції на кшталт: «Хочу максимум, який може дозволити собі ваша компанія».
- Не брешіть, повірте, ті, хто проводить з вами співбесіду, добре знають ринок та очікування кандидатів.

З іншого боку, якщо представник компанії не налаштований спілкуватися конструктивно з приводу грошей і теж іде в маніпуляції, то подумайте, наскільки вам ця компанія може бути цікавою.

На які аргументи можна спиратися під час обговорення ваших очікувань:

- Реалії ринку. Оперуйте інформацією про зарплати у вашій сфері. Говоріть, що ви вивчили ринок та знаєте реальну вартість ваших навичок.
- Вашу цінність як працівника. Для компанії вона вимірюється не лише в грошах, а й у тому, яку користь ви зможете принести. Наприклад, скільки нових клієнтів ви приведете, скільки вакансій зможете закрити, скільки статей напишете, чи зможете оптимізувати та налаштувати робочі процеси тощо.
- Унікальне поєднання необхідних роботодавцю навичок. Наприклад, ви можете робити не тільки бекенд частину, але ще й знаєте фронтенд, до того ж маєте розмовну англійську.

Домагаючись кращої для себе пропозиції, не зациклюйтеся на окладі, є безліч інших варіантів компенсації. Наприклад, якщо ви розробник-початківець, то подумайте про практику, яку зможете отримати, досвідченого наставника, який буде вам допомагати рости. Якщо ви вже бувалий, то предметом переговорів можуть бути премії, бонуси, опціони, страхування, допомога з релокейтом та інші вигоди.

Загалом у процесі інтерв'ю ви повинні довести роботодавцю, що ваші навички та досвід будуть корисні компанії.

Як закінчувати розмову

- Коли ви мені передзвоните?

Якщо рекрутер сам не позначив час зворотного зв'язку, обов'язково дізнайтесь про це особисто. Я б радила для більшого враження на інтерв'юерів поставити їм зустрічне запитання: «Я можу зателефонувати вам через тиждень, щоб дізнатися результати?». Таким чином ви розумієте ваші плани та плани компанії, демонструєте активність та готовність до робочого процесу.

- Які питання ми ще не обговорили?

Теж одне з улюблених моїх питань. Воно ніби підбиває підсумки ваших переговорів, демонструє ваші ділові якості та готовність до співпраці.

Відповіді навіть на невелику частину цих питань дадуть вам більше інформації про роботу та атмосферу в компанії. А це, у свою чергу, допоможе вам знайти роботу, яка найбільше відповідає вашим професійним та особистим очікуванням.

Завжди пам'ятайте, що гарна співбесіда не гарантує отримання роботи. Навіть якщо вам відмовили, у відповідь висловіть свою подяку. Якщо компанія шукатиме нових співробітників, з вами, можливо, зв'яжуться знову.

Всім крутих компаній!