

***Познавательно-деловая  
встреча  
с элементами тестирования  
"КАК УСТРОИТЬСЯ НА  
РАБОТУ"***



«Самый несчастный человек из людей  
тот,  
для которого в мире не оказалось  
работы»

/Томас Корлейль – англ. писатель  
философ/



# Черты характера для успеха

- упорное утверждение своей личности;
- способность контактировать с окружающими, уже с детства заниматься в общественных объединениях, быть первым, быть активным;
- физическая выносливость (а завидное здоровье, которое тоже важный элемент успеха, обеспечивается психической гармонией);
- особая гибкость (человек, рожденный для успеха, умеет при необходимости быть очень упорным, но не делает личной трагедии и из отступления, поскольку уверен в своем успехе);
- незаурядная сп



**«Искусство нравиться – есть тайна, которая даруема или природой, или постигаемая упорными усилиями.**

**В обоих случаях достойна уважения и зависти...»**

*/Пётр Андреевич Вяземский - русский поэт, литературный критик, историк, переводчик, публицист, мемуарист, государственный деятель. /*



# « Встречают по одежке – провожают по уму

## рекомендации

1. Выглядим опрятно и нарядно.
2. Избегаем зеленых, оранжевых, ярко-красных, ярко-желтых, розовых и нежно голубых тонов.
3. Не надеваем белые босоножки.
4. Приходим на 5-10 минут раньше.
5. В кабинете не стучим.
6. Войдя, говорим: "Позвольте", "Здравствуйте". Не забываем об улыбке.
7. Представляемся "Позвольте представиться..."
8. Садимся на стул в 1-2 стульях от собеседника.
9. Исключаем кресло, оно коварно.
10. Не садимся на краешек стула, занимаем все сидение, спиной ощущаем спинку стула, расслабляемся.
11. Спокойное лицо и размеренный ровный тон – умение владеть собой!
12. Слушаем внимательно, не торопимся с ответом, говорим спокойно.
13. Всегда глядим в глаза. В затруднительных случаях смотрим в переносицу (но не в мочку уха).
14. На нетактичный вопрос отвечаем нейтрально, но не отделяемся шуткой. Промолчать – невежливо. Не нужно спорить – это лишнее и неприятно.
15. В беседе появилась пауза – визит заканчиваем, не дожидаясь, когда с вами начнут прощаться.
16. Интересуемся, все ли вопросы прозвучали, что нужно делать дальше – звонить, зайти к заместителю, исчезнуть.
17. Встаем, только когда прощаемся.
18. Уходим сразу, не возвращаемся, не застывая на пороге, улыбнувшись перед тем, как повернуться спиной.



# **1. В ЧЕМ БУДЕТ СОСТОЯТЬ ВАША ДОМАШНЯЯ ПОДГОТОВКА:**

- 1. Вы подробно, чтобы ничего не упустить, восстановите в памяти все свои достижения**
- 2. Как можно больше постарайтесь узнать об организации, в которой собираетесь работать, посмотрите профессиональные журналы и переговорите со сведущими людьми**
- 3. Выбросите все из головы: надо отвлечься, может быть устроить вечеринку, иначе от тревожных мыслей у вас заболит голова и появятся морщины**

Правильный ответ "2". Это позволит вам разумно отвечать на вопросы и показать, что вы можете быть полезным организации.



## **II. НЕКОТОРЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ СОВЕТУЮТ ЗАРАНЕЕ ПЕРЕД СОБЕСЕДОВАНИЕМ ПРОИГРАТЬ СИТУАЦИЮ. КАК, ПО-ВАШЕМУ, ЭТО ЛУЧШЕ СДЕЛАТЬ:**

- 1. Вы просите подругу выступить в роли интервьюера**
- 2. За неделю до этого запросите в этой организации список вопросов, которые вам могут задать, это, во-первых, продемонстрирует ваши навыки работы, во-вторых, действительно поможет в подготовке**
- 3. Перед сном представьте в уме будущий экзамен и несколько раз "проиграете ответы", следя за тем, чтобы они звучали гладко**

Лучший ответ "1" и "3". Тактику "3" применяют спортсмены перед соревнованиями: представлять себя победителем - хорошее тонизирующее. Если вы ответили "2", то не трудитесь даже после этого показываться на собеседовании.



### **III. ДРУГИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ СОВЕТУЮТ ГОТОВИТЬСЯ К ХУДШЕМУ. ПО-ВАШЕМУ, ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО:**

- 1. Вы все время говорите себе: "Я неудачница", это вас успокоит и подготовит к испытанию**
- 2. На собеседовании вы расскажете все самое жуткое и нелепое, что случилось с вами за время учебы, подчеркнув, что теперь с такими ситуациями вы справились бы лучше**
- 3. Продумываете самые кошмарные варианты возможных вопросов и готовите ответы на них**

Верный ответ "2". Так вы подготовитесь к любой неожиданности и в случае неудачи не умрете от разочарования.





**IV. И ВОТ ВЫ ВХОДИТЕ В КАБИНЕТ. ВАШ СОБЕСЕДНИК  
ВСТРЕЧАЕТ ВАС ДВЕРЕЙ И ПРОСИТ ПРИСЕСТЬ. ВЫ  
ОСМАТРИВАЕТЕСЬ И ВЫБИРАЕТЕ:**

- 1. Стул перед письменным столом**
- 2. Диван**
- 3. Остаетесь стоять**

Верный ответ "1". Это место испытуемого напротив экзаменатора. Контролирует ситуацию он. Предпочтя диван, вынудите его сесть рядом с вами, что поставит вас как бы на одну доску. Если же вы останетесь стоять, вам обоим будет неловко.



## ***V. ВЫ САДИТЕСЬ НА СТУЛ И:***

- 1. Кладете ногу на ногу, скрещиваете руки на груди**
- 2. Садитесь и откидываетесь на спинку стула**
- 3. Сидя на краешке стула, наклонитесь вперед с выражением внимания и готовности**
- 4. изо всех сил стараетесь истерически рассмеяться**

Правильный ответ "2". Это самая нейтральная поза. Поза "1" – враждебная и агрессивная, "3" – выдает ваше волнение, а уж "4" – это самое худшее, что вы можете сделать.



## ***VI. КТО НАЧИНАЕТ РАЗГОВОР:***

- 1. Вы – задаете толковый вопрос об организации, в которой хотите работать**
- 2. Ваш собеседник**

Правильный ответ – "2". Это его игра.



## ***VII. ЗВОНИТ ТЕЛЕФОН. ХОЗЯИН КАБИНЕТА СНИМАЕТ ТРУБКУ И ДОВОЛЬНО ДОЛГО РАЗГОВАРИВАЕТ. ВЫ:***

- 1. Сидите тихо, чтобы не отвлекать, сохраняя на лице любезное выражение**
- 2. Легонько постукиваете пальцами по столу, чтобы он понял, что ваше время тоже дорого стоит**
- 3. Кашляете, прочищаете горло, чтобы привлечь внимание**
- 4. Встаете с места и разглядываете книги, стоящие на полках**

Правильный ответ "4". Это естественная и тактичная линия поведения.



**VIII. ОН СПРАШИВАЕТ ВАС, НРАВИЛАСЬ ЛИ ВАМ ВАША ПОСЛЕДНЯЯ РАБОТА И ПОЧЕМУ ВЫ С НЕЙ РАССТАЛИСЬ. ВАШ ОТВЕТ:**

- 1. Я категорически не сошлась взглядами с руководством**
- 2. Я достигла своего потолка в этой организации и поняла, что пора двигаться дальше**
- 3. Работа мне нравилась, но рабочий день казался мне невыносимо долгим**
- 4. Таких бессовестных мошенников, как в этой конторе, я в жизни своей не видела**
- 5. Эта работа не приносила мне удовольствия**

Верный ответ "2". Это показывает вас с выгодной стороны и объясняет, что вы покинули работу, кстати, по собственной инициативе. "1" – характеризует вас как "подрывной" элемент, "2" – как лентяйку, "4" – как жертву, "5" – как мечтательницу, далекую от р



**IX. ОН ИНТЕРЕСУЕТСЯ, СКОЛЬКО ВЫ СЕЙЧАС ЗАРАБАТЫВАЕТЕ. ПРЕДПОЛОЖИМ, ВЫ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ 700 РУБЛЕЙ. ВАШ ОТВЕТ:**

- 1. 700 рублей**
- 2. 1500 рублей**
- 3. примерно 750 рублей**
- 4. это секрет**

Правильный ответ "3". Ни один человек в этой ситуации не назовет точную цифру своего заработка. Да от вас и не ждут сейчас честности. Собеседник автоматически вычтет небольшую сумму, какую бы вы не назвали. Следовательно, если вы назвали ответ "3", в сущности вы не солгали.



***Х. ОН ДОСТАЕТ СИГАРЕТЫ И ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ ПРИКУРИТЬ. ВЫ ОТВЕЧАЕТЕ:***

- 1. Ой, что вы, мне мама не разрешает!**
- 2. Спасибо, нет!**
- 3. С удовольствием, спасибо.**

Верный ответ "2" вне зависимости курите вы или нет. Это неписаное правило игры. Кстати, за рубежом курящие имеют меньше шансов получить работу. Если фирма стоит перед выбором между двумя специалистами, и один из них курит (а квалификация абсолютно одинаковая), то работу получит некурящий.



## ***XI. ВЫ РАСПИСЫВАЕТЕ СВОИ УСПЕХИ. ОН СМОТРИТ НА ЧАСЫ. ВЫ:***

- 1. Смотрите на часы и вежливо сворачиваете разговор, сообщив, что у вас назначена еще одна встреча, таким образом, вы сохраните контроль над ситуацией**
- 2. Говорите: "Простите, что заставила вас скучать"**
- 3. Переключаетесь на другую, более интересную деталь своей биографии**
- 4. Задаете вопрос об организации, где хотите работать**

Верный ответ "4". Ничто не пробуждает симпатии сильнее, чем вопрос, ответ на которой собеседнику хорошо известен.





## ***XII. ПО-ВАШЕМУ, ВЗГЛЯД ПРЯМО В ГЛАЗА ПРИ РАЗГОВОРЕ:***

- 1. Производит впечатление грубое и отталкивающее**
- 2. Предполагает честность и прямолинейность**
- 3. Его невозможно выдержать**

Верный ответ "2". Некоторые так верят в клише "Глаза – зеркало души", что ни на секунду не отпускают взгляд собеседника. Это заблуждение. Время от времени вполне допустимо отводить и опускать глаза, но, конечно, прятать их не следует.



**XIII. НА ВОПРОС, КАК ДАЛЕКО ПРОСТИРАЮТСЯ ВАШИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ, ВЫ ОТВЕТИТЕ:**

- 1. Вот бы такую должность, как ваша!**
- 2. Угадайте**
- 3. Хотелось бы открыть свое собственное дело, но до этого далеко**
- 4. Хочу работать в этой должности, пока исчерпаю возможности своего профессионального роста**

Верный ответ "4".



#### ***XIV. СЛЕДУЕТ ЛИ ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ АБСОЛЮТНО ЧЕСТНО И ИСКРЕННО:***

- 1. Да**
- 2. Нет**

Правильный ответ "2". Не прибегайте к прямой лжи, обрисуйте самую благоприятную для себя картину.



## ***XV. КАК ВЫ ПОЖМЕТЕ РУКУ СВОЕМУ СОБЕСЕДНИКУ НА ПРОЩАНИЕ:***

**1. Вы считаете рукопожатие женщины должно быть мягким, деликатным, так как сильное производит неверное впечатление – в нем есть что-то противоестественное**

**2. Крепко**

**3. Возьмете руку интервьюера двумя руками и тепло пожмете**

**4. Чтобы продемонстрировать ему свою силу, сдавите ему руку так, как только сможете, не показывая при этом, каких усилий вам это стоит**

Лучший ответ – "2". "3" – глупо и непрофессионально, "4" – причинит человеку боль. Если вы всерьез ответили "1", это свидетельствует о вашей мягко говоря, отсталости



**Вы будете более уверенно чувствовать себя при собеседовании, если заранее подготовите ответы на вопросы, которые наиболее часто задаются РАБОТОДАТЕЛЕМ:**

- Какова Ваша профессиональная подготовка?
- Где Вам ранее приходилось работать?
- Ваше семейное положение, условия проживания?
- Почему Вы обратились на работу именно в нашу организацию?
- Что Вы знаете об этой работе?
- Какого типа работу Вы больше всего любите?
- Каково состояние Вашего здоровья?
- Почему Вы оставили свою прежнюю работу?
- Как можете охарактеризовать самого себя?
- Кто Вам дал совет обратиться именно сюда?
- На какую зарплату Вы рассчитываете?
- Каковы Ваши цели в жизни?
- Каковы Ваши слабые стороны?
- Каковы Ваши сильные стороны?



## ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА С ПОЗИЦИИ РАБОТОДАТЕЛЯ

- Небрежное составление документа
- Опоздание на собеседование
- Небрежное пожатие руки
- Невнимание к вопросам
- Обсуждение своих работодателей, сослуживцев
- Отказ от условий работы, требующих определенных условий или неудобств для работника
- Противоречие данных, приведенных в документах и высказанных в ходе собеседования
- Болезненный вид
- Использование духов, одеколонов с резким запахом
- Неряшливая, кричащая или грязная одежда
- невнятная речь
- Отсутствие интереса к делам организации



*Это самое главное, что старается определить работодатель при встрече с вами, чтобы не ошибиться в своем выборе!*

***Познавательно-деловая  
встреча  
с элементами тестирования  
"КАК УСТРОИТЬСЯ НА  
РАБОТУ"***

