Как отвечать на вопросы на собеседовании?

В этой статье не будет перечисления редких каверзных вопросов на собеседованиях, а будут лишь основные, часто задаваемые и только те, которые перед собеседованием нужно задать самому себе.

Частые вопросы на собеседовании

Прежде чем начать говорить о конкретике, я хочу сформулировать один важный и простой критерий оценки ответа.

Ответ, прежде всего, должен нравится вам и должен убеждать вас самих. Так проще оценить его привлекательность для **вашей** жизни.

**Расскажите о себе**

Есть отличная пословица: «Дайте человеку поговорить ни о чем, и он будет говорить о самом важном для себя». В этом вопросе-предложении от вас хотят услышать что-то, что вы считаете важным или наиболее актуальным. Это разговор на свободную тему, и выбираете ее вы.

Так как вы на собеседовании, говорите по делу. Говорите о своих сильных сторонах, недавних достижениях, о желании самореализоваться, достичь чего-то еще большего. И лучше всего говорить о чем-то «свежем», недавно произошедшем.

**Расскажите о своих достижениях**

Похожий вопрос: «Почему вы считаете, что на данном месте работы будете успешны?»

Говорите то же самое, что у вас заготовлено в рассказе о себе. Аккуратно хвастайтесь своими успехами.

Этот вопрос сложен только в том случае, если к нему не подготовиться. Поэтому тщательно готовьтесь дома. Выпишите ваши достижения, красиво их сформулируйте. Пусть они будут невеликие, пусть вы еще не увеличили продажи в 20 раз или не построили многоквартирный дом.

*Это вполне могут быть успешно пройденные камеральные проверки (для бухгалтеров), освоенные API (для программистов), участия в конференциях (для маркетологов), открытие филиалов (для директоров) и т.д.*

**Какие цели у вас на 3 года?**

Также могут спросить про 5, 7 или 10 лет.

Здесь главное не смущаться и уверенно показать, что у вас есть направление развития. Не обязательно формулировать четкую цель, важно обозначить направление.

*Пример. Я, как менеджер проекта, хочу вести проекты с бюджетом в 10 раз больше, чем мои настоящие.*

Обдумайте свои желания, пропишите путь развития, подготовьтесь к этому вопросу. Смело говорите о карьерном росте, 3 года — срок приличный.

**Чем бы хотели заниматься?**

Если в вопросе про цели на 3 года речь идет о результате, то в данном случае — скорее о процессе. О том, чем бы вы хотели целый день заниматься и испытывать от этого радость.

*Люблю бумаги ксерокопировать, важные документы в шредер спускать (вообще тащусь от этого звука), люблю на телефон отвечать и переводить звонки, люблю чай клиентам заваривать, мыть чашки. Хотел бы, чтобы у меня в работе был персональный красный дырокол…*

**Почему ушли с прежнего места работы?**

Отвечайте искренне или придумайте себе заранее легенду (если вас уволили за проступки). Логика ответа может быть разной.

В личных делах возможны некоторые логические нестыковки.

*Например, та же женитьба могла потянуть за собой покупку квартиры, ремонт и кучу проблем, которые вы думали решить очень быстро. Работа вам мешала. Аргумент железный, хоть и не совсем логичный.*

Если причина касается профессионального развития, то логика должна быть четче.

*Например, у вас есть цели на 3 года и на прежней работе вы поняли, что на ней вы развиваться больше не могли. Детальные аргументы готовьте сами (не было того, не было сего, ничего не предложили и в итоге вы решили уйти).*

**Как долго вы планируете у нас работать?**

На собеседовании этот вопрос задают соискателю либо по глупости, либо тогда, когда начинают сомневаться, что вы знаете, чего вы хотите (смотрите выше вопрос про цели на 3 года). Самое выгодное мнение — рассматривать вопрос как сомнение работодателя. Если так, то вас просто-напросто просят убедить оппонента в том, что вы не уйдете через 2 месяца. Так убедите в этом себя. Главное, чтобы ответ понравился вам и был ясным и аргументированным.

Трудно понять убедили ли вы работодателя, гораздо проще понять убедили ли вы себя.

**На какую зарплату претендуете?**

Цифра должна быть одна!

Если назовете вилку, то работодатель всегда выберет нижнюю границу. Поэтому не читайте всякий бред из интернета о том, что надо назвать минимальный и максимальный уровень зарплаты. Тем более, есть такой способ вести переговоры — сначала выяснить зарплатные ожидания, а потом спросить на какой минимальный уровень оплаты вы готовы рассчитывать. Т.е. задать один и тот же вопрос дважды. На два одинаковых вопроса давайте два идентичных ответа. Это закон!

Если работодатель хочет платить вам меньше, он просто назовет вам свою цифру. Там уже дальше обсуждайте.

Постскриптум

Исключительно редко в своей практике я встречал на собеседованиях вопросы о моих недостатках, что я знаю о компании, в которую пришел, как я переношу производственные нагрузки, кто является моим идеалом, что я буду делать, если клиент в меня плюнет и т.п.

**Не готовьтесь к бредовым вопросам, не забивайте свою голову — концентрируйтесь на главном!**

Источник: <http://enjoy-job.ru/trudoustroistvo/kak-otvechat-na-voprosy-na-sobesedovanii/>