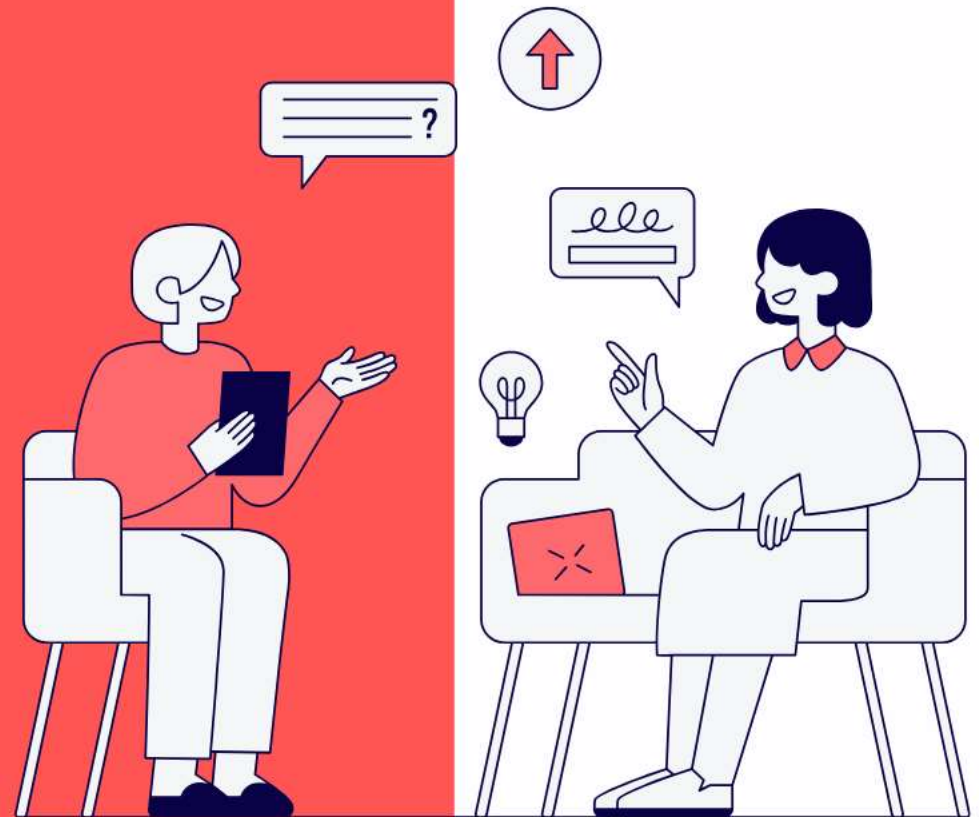


# Сәтті сұхбаттасудың құпиялары/ Секреты успешного собеседования



Активация Windows  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".



# Ең бірінші кеңес: дайындалу/ Самый первый совет: подготовиться



01

Сұхбатқа мұқият дайындалу керек: компания туралы ақпаратты зерттеп, сұхбат жүргізетін адам туралы ақпарат тауып, сөйлеу таныстырылымын ойластырған жөн. Жұмыс іздеуші басқаларға дұрыс әсер қалдырып, өзін барабар, сындарлы адам және тәжірибелі, білікті маман ретінде көрсетуі керек. Алғашқы әсерді екі рет жасау мүмкін емес екенін есте ұстаған жөн, демек, өзін ең жақсы түрде көрсету үшін жинақы ұстап, бапталуы керек, өйткені екінші мүмкіндік болмайды.



02

Необходимо тщательно подготовиться на собеседование: изучить информацию о компании, найти сведения о человеке, который будет проводить интервью, продумать свою речь-презентацию. Соискатель должен произвести правильное впечатление, показать себя адекватным, конструктивным человеком и опытным профессионалом. Нужно помнить, что первое впечатление нельзя произвести дважды, а значит, надо собраться и настроиться, чтобы проявить себя самым лучшим образом, ведь второго шанса не будет.



Активация Windows  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".





# Сұхбатты бейтарап сөйлесуден бастау/ Начинайте с разговора ни о чем



01

Алғашқы бірнеше минутта кез-келген нәрсе туралы сөйлескен жөн, кеңсені мақтап, жақында өткен корпоративті мерекемен, кейбір спорттық жеңістермен (мысалы, біздің команданың көптен күткен жеңісі) немесе кәсіби жетістіктермен (жұмыс беруші компанияның рейтингінде жоғары орын және т.б.) құттықтауға болады. Бұл, біріншіден, «мұзды ерітуге», жалпы шиеленісті жеңілдетуге, сұхбаттасушыны орнығуға мүмкіндік береді, екіншіден (және бұл бірдей маңызды), мұндай әңгіме тыныштануға, айналаға қарауға, күш жинауға және уайымдамауға мүмкіндік береді. Бірақ сұхбат берушімен пікірлеріңіз сәйкес келмеуі мүмкін, саясат пен оқиғалар туралы айтудың қажеті жоқ.

02

Первые несколько минут желательно поговорить о чем угодно, можно сделать комплимент офису, поздравить с недавно прошедшим корпоративным праздником, какими-нибудь спортивными победами (например, долгожданной победой нашей сборной) или профессиональными достижениями (высокое место в рейтинге компании-работодателя и т. п.). Это, во-первых, позволит «растопить лед», снять общее напряжение, расположить собеседника, а во-вторых (и это не менее важно), такой разговор даст возможность успокоиться, осмотреться, собраться с силами и не нервничать. Но не стоит говорить о политике и событиях, мнения о которых у вас с интервьюером могут не совпадать.

Активация Windows  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".





# Әңгімені монологқа айналдырмау/ Не превращайте разговор в монолог



01

Дайындап барған әңгімені бірден бастамай, алдымен сұхбаттасушыны тыңдап, компанияның кімді іздейтінін, адамға қандай кәсіби және жеке сипаттамалары қажет екенін түсінуге тырысқан жөн. Және тиісті қорытынды жасай отырып, жұмыс іздеуші өзі туралы сөйлеседі. Кездесудің бастапқы кезеңінде «тыңдау» - 80%, ал «сөйлеу» - 20% болуы керек.

02

Нельзя сразу же выдавать заготовленную речь, сначала нужно послушать собеседника и постараться понять, кого именно компания ищет, какой по профессиональным и личностным характеристикам человек им нужен. И, сделав соответствующие выводы, рассказывать о себе. «Слушания» на первоначальном этапе встречи должно быть 80%, а «говорения» — 20%.





# Сенімді байланыс орнату/Не превращайте разговор в монолог

01

Егер сенімді қарым қатынас орнатылса, кез-келген байланыс жартылай болса да сәтті жүреді. Сұхбат алушы компанияға жұмыс іздеушінің сай келетінін сынап көрушідей: ізденушінің сұхбат алушыға, оның әріптестеріне және жұмыс беруші компанияның мүдделері мен құндылықтарына қызмет ететін барлық қызметкерлерге «ұқсас келетінін» анықтайды.

Жұмыс іздеушіні танымайтын адам оған сеніп, сеніммен қарау үшін онымен бір тілде, үндесе сөйлесу керек. Ол үшін тыңдай және ести білу керек.

Егер Бас директор бұрынғының адамы болса, онда жұмыс ізденуші онымен кеңестік кездің сөздерімен сөйлескені жөн, мысалы, барлық аға буын адамдарында бірдей болған балалық шақтағы кейбір оқиғаларды еске түсіруге болады.

Егер жұмыс іздеуші адамның алдында заманауи адам болса, онда онымен басқа тілде сөйлесу керек, мысалы, англицизмдерді, сәнді аббревиатураларды енгізу. Мынаны ескеру қажет, адамның басқа адам әңгімесін қабылдауы айтуы тек – 7%, қалай айтқаны – 38%, дене тілі – 55% болады (бұл туралы қазіргі заманғы «қарым қатынасқа өзін өзі үйретуші» оқулығының авторы Питер Томсон жазады).

02

Любая коммуникация уже наполовину успешна, если установлен доверительный контакт. Интервьюер словно «примеряет» вас на свою компанию: насколько вы «свой», «похожий» на него, его коллег и всех сотрудников, разделяющих интересы и ценности компании-работодателя.

Для того, чтобы человек, который вас не знает, поверил вам и стал доверять, необходимо говорить с ним на одном языке, одними словами. А для этого уметь слушать и слышать.

Если генеральный директор — человек старой закалки, то и говорить с ним нужно словами из советского прошлого, например, вспомните какие-то истории из детства, которое у всех людей старшего поколения было примерно одинаковым.

А если перед вами человек современной формации, то с ним нужно говорить на другом языке, к примеру, вставляя англицизмы, модные аббревиатуры. Подстройка необходима, потому что только на 7% воспринимается то, что человек говорит, на 38% — то, как он это говорит, и 55% занимает язык тела (об этом пишет Питер Томсон, автор современного учебника коммуникации «Самоучитель общения»).

Активация Windows  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".





# Сұқбат модераторы болуға тырысу/ Постарайтесь быть модератором беседы



01

Ізденуші сауатты сұрақтардың көмегімен диалог құра алады, сөйтіп өзін жайлы сезінеді және бүкіл әңгіменің қалыбын қояды. Сұрақтар «ойға қонымды» болуы тиіс: компанияның бизнесі, стратегиясы туралы, компанияда қабылданған мақсаттарға жету жолдары туралы, осы мақсаттарды жүзеге асыруда ізделген маманның рөлі мен күтілетін үлесі туралы. Ізденушінің сұрақтарынан жұмыс беруші оның бұл ұсынысқа байыпты қарайтынын, жағдайды терең зерттейтінін, басқаша айтқанда, «түпнегізге қарау керек» және қазірдің өзінде компаниямен және командамен қарым-қатынасты сезінетінін түсінуі керек.

02

С помощью грамотных вопросов можно так построить диалог, чтобы вам было комфортно и чтобы именно вы задавали тон всей беседе. Вопросы должны быть «умными»: о бизнесе компании, о стратегии, о путях достижения целей, принятых в компании, о роли и ожидаемом вкладе искомого специалиста в реализацию этих целей. Из ваших вопросов работодатель должен понять, что вы серьезно относитесь к данному предложению, глубоко изучаете ситуацию, как говориться, «зрите в корень» и уже ощущаете сопричастность с компанией и командой.

Ақпараттың ашықтығын тексеріңіз. [Ақпараттың ашықтығын тексеріңіз](#)  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".





# Сырт келбетке жіті мән беру / Позаботьтесь о внешнем виде

01

Адам туралы алғашқы әсер кездесудің алғашқы 30-40 секундында қалыптасады. Мейірімді бет әлпеті, қозғалыстың табиғилығы және сергектігі, ұқыпты, көрнекі көрінуі – сұқбаттасушының жанашырлығын тудыратын ең маңызды факторлар.

Сұхбатта іскерлік стиль қажет. Әйел әрқашан нәзік болып қалуы керек. Талғамды костюм жақсы әсер береді, бірақ қатаң іскерлік көйлекті де киюге болады.

02

Первое впечатление о человеке формируется в первые 30-40 секунд встречи. Дружелюбное выражение лица, естественность движений и свежий, опрятный, презентабельный внешний вид – самые важные факторы, вызывающие симпатию собеседника.

На собеседовании необходим деловой стиль. Женщина должна всегда оставаться женственной. Лучше всего подойдет элегантный костюм, но можно и строгое деловое платье.





## Тәккапарлыққа жол бермеу / Не ведите себя, как сноб

01

Сұхбатқа ізденуші өзін таныстыру, «сату» үшін келеді. Қарым қатынасты жақсы құрып, сұрақтарғаынтамен жауап беріп, ал «түйіндедемде бәрі жазылған, сол жерден қарайсыз ба» деген жауапқа жол бермеген жөн.

02

На собеседование вы приходите, чтобы презентовать, «продать» себя. Будьте контактны, охотно отвечайте на вопросы, фраза «прочитайте мое резюме, там все написано» не сыграет в вашу пользу.



# Ақпаратпен бөлісуге дайын болу / Будьте готовы поделиться информацией



01

Өзіңізді мейірімді, ашық ұстаңыз, ақпаратпен бөлісіңіз. Кейде үміткер барлық ақпарат Интернетте қол жетімді болса да, бұл коммерциялық құпия деп сұрақтарға жауап бермейді. Бұл мінез-құлық жұмыс берушілерді таң қалдырады. Сондай-ақ, жеке өмір туралы сұрақтар қойылса, ашулануға кеңес бермеймін. Егер жас әйелден оның тұрмыс құрғанын, отбасында қанша бала бар екенін және мүмкін ауру болған жағдайда кіммен бірге болатынын сұраса, бұл қалыпты жағдай. Жұмыс беруші ізденушіні сенімді және тұрақты жұмысшы ретінде көргісі келеді. Бірақ үміткер шамадан артық жеке ақпаратты айтқан кезде керісінше жағдай болады, бұл мүлдем сәйкес келмейді. Барлық жағдайда шектен шықпаған жөн.

02

Ведите себя доброжелательно, открыто, делитесь информацией. Иногда кандидат не отвечает на вопросы, говоря, что это коммерческая тайна, несмотря на то, что вся информация доступна в интернете. Такое поведение вызывает недоумение у работодателей. Также не советую возмущаться, если задают вопросы о личной жизни. Если молодую женщину спрашивают, замужем ли она, сколько в семье детей и с кем они будут оставаться в случае возможной болезни, это нормально. Работодатель просто хочет видеть в вас надежного и постоянного работника. Но бывает и обратная ситуация, когда кандидат рассказывает слишком много личной информации, которая совершенно не уместна. Необходимо во всем соблюдать меру.





# Жақсы Headhunterшімен достасу / Подружитесь с хорошим headhunterом

01

Көбінесе дарынды үміткерлер көзге түспей қалады, оның себебі оларды ешкім жақсы маман ретінде ұсынбаған. Жұмысты кадрлық агенттер көмегімен іздеу керек. Сауатты Headhunterші үміткердің қадір-қасиетін қалай дұрыс көрсету керектігін, жұмыс берушінің өтініш берушіні жұмысқа қабылдауда не нәрсеге назар аудару керектігін біледі. Сонымен қатар, егер сұхбат сәтсіз болса, ол клиентпен байланысады, содан кейін «қателіктермен жұмыс жасайды», салмақты және көңіліне тимейтіндей даму тұстарына назар аударады және кәсіби кеңестер береді.

02

Очень часто талантливые соискатели проходят мимо, их просматривают, потому что никто их не порекомендовал. Надо искать работу в том числе с помощью кадровых агентств. Грамотный хедхантер знает, как правильно преподнести достоинства кандидата, на что обратить внимание работодателя, чтобы он рассмотрел кандидатуру соискателя. Кроме того, если все-таки собеседование прошло неудачно, он свяжется с клиентом, а потом проведет «работу над ошибками», в спокойной и необидной форме обратит внимание на зоны для развития и даст профессиональные советы.





# Сұхбатқа жиі бару/ Чаще ходите на собеседования



01

Әрбір жаңа сұхбат – бұл жұмыс іздеушінің дана, кәсіби және өзіне сенімді болу тәжірибесі, тіпті егер ол қазір жұмыс орнын ауыстыруға дайын болмаса да, мұндай мезгіл-мезгіл «шайқау» өте пайдалы. Өтініш беруші өзінің «нарықтағы» бағасын түсініп, өз мүмкіндіктерін бағалай алады, іскерлік байланыстар жасай алады, нақты орындарда отырғанын уақытында түсінеді.

02

Каждое новое интервью – это опыт, через который соискатель становится мудрее, профессиональнее и увереннее в себе, даже если он не настроен менять работу прямо сейчас, такая периодическая «встряска» очень полезна. Соискатель сможет понять, насколько он «в рынке», оценить свои возможности, завести деловые контакты, вовремя осознать, что, возможно, засиделись на настоящем месте работы и решить куда двигаться дальше.

Активация Windows  
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

