



ЛУЧШИЙ
МИРОВОЙ
●ОПЫТ

Ron Fry

**101 SMART
QUESTIONS TO ASK
ON YOUR INTERVIEW**

4th Edition

Рон Фрай

**КАК ПРОЙТИ
СОБЕСЕДОВАНИЕ
В КОМПАНИЮ**



БОМБОРА™

Москва 2018

УДК 331.1
ББК 65.240
Ф82

Ron Fry

101 Smart Questions to Ask on Your Interview,
4th Edition © 2016 Ron Fry.

Original English language edition published by The Career Press,
12 Parish Drive, Wayne, NJ, 07470 USA. All rights reserved

Фрай, Рон.

Ф82 Как пройти собеседование в компанию мечты. Илон Маск, я тот, кто вам нужен / Рон Фрай ; [пер. с англ. А. А. Рудницкой]. — Москва : Эксмо, 2018. — 224 с. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-699-92976-4

В книге вы найдете советы, которые помогут пройти собеседование в компанию мечты, вне зависимости от того, сколько вам лет, каков ваш опыт и каковы ваши цели.

Вы узнаете, когда, где, почему и как задавать умные вопросы.

Научитесь проявлять свои самые сильные стороны.

Получите работу, о которой всегда мечтали.

УДК 331.1
ББК 65.240

© Рудницкая А.А., перевод на русский язык, 2018
© 2016 Ron Fry
ISBN 978-5-699-92976-4 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

Содержание

Введение

Как стать успешным соискателем	9
Зачем задавать вопросы?.....	11
Как составлять умные вопросы?.....	13
Итак, есть ли у вас вопросы?.....	15
Как использовать эту книгу.....	17

Глава 1

Когда, где, почему и как задавать умные вопросы	19
Формулируйте вопросы соответственно должности.....	19
Не спрашивайте о выходных.....	19
Не спрашивайте о зарплате или пособиях.....	20
Знайте, что, когда и у кого спрашивать.....	20
Заставьте интервьюера говорить.....	21
Подстройте свой стиль под стиль интервьюера.....	22
Наблюдайте за языком тела интервьюера.....	23
Говорите кратко и по существу.....	24
Примите должность.....	25
Не задавайте вопросы, показывающие ваше безразличие... ..	25
Не задавайте вопросы, демонстрирующие ваши дурные манеры.....	26
Не ставьте интервьюера в явно неудобное положение...	26

6 Содержание

Не доносите отрицательное отношение до сознания интервьюера	27
Не рассказывайте анекдоты...	27
Никогда не позволяйте им увидеть, что вы вспотели	28
Помните, это улица с двусторонним движением.	29
Быть подражателем — это нормально	31
Просите работу, если вы ее хотите.	32
Факторы, портящие собеседования.	32
Нормально ли делать заметки?	37
Не сбегайте... пока еще	40

Глава 2

Вопросы, которые следует задать себе	41
Вопросы о вас как о личности	42
Вопросы о вас как о профессионале	44
Перечислите свои нынешние сильные стороны, возможности и ценности	44
Какую жизнь вы ищете?	48
Практические аспекты вашего поиска работы	49
Что вы можете взять из предыдущего опыта работы и от начальников?	50
Не надевайте сандалии в компанию, где все носят белые туфли	55
Важность целей.	59
Покажите мне деньги!	62
Не двигаетесь ли вы слишком быстро?	66

Глава 3

Вопросы, которые нужно задать во время исследования	69
Поиск информации по компаниям	71
Спросите саму компанию	73

Глава 4

Вопросы для «преинтервьюеров»	77
Информацию, пожалуйста.	78
Умные вопросы во время информационного собеседования	80
Собеседования с рекрутерами...	82
Почему вам следует избегать отдела кадров	87

Вопросы для ваших сослуживцев (будущих коллег)	95
Вас могут отбирать по телефону или лично	96
Набрал ли интервьюер неправильный номер?	99
Не верьте всему, что читаете	103
Организованный список вопросов	105

Глава 5

Вопросы вашему новому начальнику	111
Собеседование по трудоустройству	113
Как поставить в тупик неумелого интервьюера	114
Время познакомиться поближе	116
Что интервьюер хочет видеть и слышать	124
Умные вопросы на собеседовании для вашего нового начальника	129

Глава 6

Вопросы для закрытия сделки	145
«Есть ли кто-нибудь еще?..»	145
Выявите скрытые возражения	147
Продавцы могут быть более агрессивны	152
Как добраться до ответа «да»	153
Вы всегда можете поработать бесплатно	157
Вопросы для себя после каждого собеседования	158

Глава 7

Вопросы, чтобы получить лучшее предложение	161
Что, если интервьюер моргнул первым?	164
Принятие предложения	165
Вопросы после получения предложения	167
Что делать, если вам не нравится их предложение	168
Они предлагают пакет, а не только зарплату	171
Вопросы для себя перед тем, как сказать «да»	174
Может ли описание должностных обязанностей стать предметом переговоров?	177
Почему вы не хотите меня?	177
Ваша «шпаргалка» для ведения переговоров	181
Как только вы приняли предложение	183

8 Содержание

Приложение А

Двадцать прекрасных ответов на самые сложные
вопросы собеседований 185

Приложение Б

Умные вопросы 193

Эпилог

Вопросы, которые возвращают с небес на землю..... 209

Указатель..... 213

Введение

Как стать успешным соискателем

Сегодняшняя экономика требует от соискателей быть более активными, более продвинутыми, готовыми пройти сквозь кирпичные стены, чтобы получить желаемое. Работодатели уже не планируют вашу карьеру. Вы должны сами позаботиться о себе и знать, чего вы хотите и как это получить.

*Кейт Уэндлтон.
Собеседования и переговоры о зарплате*

Большинство кандидатов представляют собеседование в совершенно неправильном свете. Они думают о нем как о допросе, процедуре полицейского дознания. А себя видят подозреваемыми, а не ключевыми людьми, на которых возлагают большие надежды. А ведь таковыми на самом деле они и являются.

Эта книга покажет, что вы в наиболее вероятной степени *ответственны за собеседование*. Она убедит вас, что вы здесь не только для того, чтобы компания купила вас, но и для того, чтобы быть уверенным, что вы проданы ей. Книга предложит вам мощные вопросы, которые работают вне зависимости от того, сколько вам лет, каков ваш опыт и каковы ваши цели.

Как правило, она *не* отнимет у вас много времени на подготовку к вопросам, которыми будет забрасывать вас интервьюер. К счастью для вас (почему я так добр к вам?), я уже написал книгу, сопутствующую этой, — «Как успешно пройти собеседование», — чьей основной целью является именно это. (Я не только ее написал, но и отредактировал пять раз, более миллиона копий было распродано.) Используя обе эти книги, вы встретите любое собеседование и любого интервьюера во всеоружии.

Хотя я и полагаю, что вам следует купить и другую мою книгу, я собираюсь открыть секрет, который может стоить мне продаж: не существует 101 вопроса, к которым вы должны себя подготовить. И даже нет десяти. Есть всего пять, на которые интервьюеры отчаянно желают получить от вас ответ.

Способны ли вы выполнять эту работу?

Обладаете ли вы специальными квалификациями, которые я ищу? Есть ли у вас соответствующее образование? Правильный опыт? Подходящие навыки?

Будете ли вы выполнять эту работу...

...лучше, чем другие люди, с которыми я провожу собеседование? Докажите мне, что вы лучший кандидат для этой работы.

Действительно ли вы согласитесь на эту работу, если я предложу ее вам?

Насколько вы голодны? Насколько сильно жаждете получить *эту* конкретную работу? Или вы настолько отчаялись, что согласитесь на *любую* работу... даже на эту?

Хотя вы обладаете прекрасной квалификацией и высоким уровнем мотивации, считаю ли я, что вы впишетесь в группу?

Чем меньше компания или отдел, тем более важен этот вопрос. В офисе на одного или двух человек он даже может быть *ключевым*.

Сможете ли вы сделать так, чтобы я как интервьюер выглядел гением, потому что порекомендовал или нанял вас?

Или ваши промахи и оплошности заставят меня выглядеть полным идиотом, убьют мои шансы на повышение, сократят мои бонусы, или, может быть, моя собственная работа окажется под угрозой? (Чем более высоким звеном в пищевой цепочке является интервьюер, тем более важен для него этот вопрос.)

Вы когда-нибудь спрашивали себя об этом? Вероятно, нет. Вам будут заданы десятки вопросов о ваших сильных и слабых сторонах, удачах и поражениях, планах и идеях. Просто помните: ответы на *эти* пять вопросов — это именно то, что на самом деле пытаются выяснить интервьюеры с помощью всех *остальных* вопросов.

Зачем задавать вопросы?

Способность давать на вопросы интервьюера краткие, полные энтузиазма, положительные ответы предоставляет вам возможность продемонстрировать знания о компании и отрасли в целом и показать, как ваша квалификация по-

может соответствовать ей. Но способность задавать краткие, по существу и хорошо продуманные вопросы даст вам дополнительные шансы продемонстрировать глубину вашего поиска и, основываясь на взаимопонимании, построить необходимые вам отношения, сопоставив то, что вы знаете и можете делать, с тем, в чем нуждается компания.

Эти вопросы по самой своей природе показывают, что вы *заинтересованы*. Точно так же полное отсутствие вопросов, без сомнения, убедит большинство интервьюеров в том, что вы *не заинтересованы*.

Ой, вы *были* заинтересованы? У вас просто *не было* вопросов. Извините, интервьюеры не рассматривают подобный вариант. Нет вопросов? Нет предложения работы. Определенно это является правилом среди большинства интервьюеров. (Нет, нет, пожалуйста, и не пытайтесь использовать отговорки типа: «интервьюер был настолько хорош, что ответил на все мои вопросы». Не сработает. Не осмотрительно. Не пройдет.)

Как я подчеркиваю в этой книге, задавать умные вопросы — это всего лишь еще один способ сопоставить ваши навыки, таланты и квалификацию с нуждами компании; это другая возможность продемонстрировать, что вы — единственно правильный кандидат, которого должен выбрать интервьюер. Предваряя ваши вопросы фразой или утверждением, которые напомнили бы интервьюеру о чем-то, сказанном вами ранее, или о каком-то моменте, который вы бы хотели еще раз подчеркнуть, вы получите дополнительный шанс «протрубить в рог»:

«Мистер Джонс, как показали мои результаты в Eubonics, Inc, я могу вдохновить команду для выполнения порученной работы, но не могли бы вы больше рассказать о тех, с кем мне придется работать здесь?»

Как составлять умные вопросы?

Позвольте сэкономить время для тех из вас, кто страдает обсессивно-компульсивными расстройствами — в этой книге намного больше чем 101 вопрос. Откуда я знаю? (Потому что я не считал их!) В то время как в ней может быть 101 общий вопрос (хотя я полагаю, что их немного больше), в ней также бесконечное количество специальных, отборочных, уточняющих вопросов, которые вы могли бы задать. Я собираюсь указать вам правильное направление, но детали подобных вопросов будут регламентироваться вашей конкретной ситуацией, тем, что вы уже сказали на собеседовании, и тем, что уже сказал интервьюер. Насколько много (или мало) информации вы собрали, настолько будут расширены (или ограничены) глубина и объем ваших вопросов.

Вот пример того, как построить десятки прекрасных вопросов после обычного вопроса и получения относительно безвредного ответа интервьюера:

Вы: *«Мистер Бартон, я заметил в последнем выпуске *Publisher's Weekly*, что вы намереваетесь увеличить количество издаваемых книг с 50 до 72».*

Он: *«Да, собираемся».* (Хммм, здесь много деталей, есть за что ухватиться. Его же не убьет, если он даст вам нечто большее для продолжения?)

Вот лишь несколько вопросов, которые могли бы совершенно естественно развить этот начальный обмен информацией:

Почему вы приняли это решение?

Кто принял это решение?

Вы знаете, в каких категориях эти дополнительные книги будут опубликованы?

Как вы пришли к цифре в 22 дополнительные книги?

Вы собираетесь делать публикации в категориях, отличных от традиционных?

Вы уже знаете, какие книги вы ищете?

Как подобное расширение скажется на моей должности? Моем отделе? Моем начальнике? Моих подчиненных?

Создана ли моя должность полностью или лишь частично на основании этого решения?

Будут ли также наняты другие сотрудники? В какой отдел?

Полагает ли компания, что рынок печатных изданий будет продолжать расширяться?

Каково разнообразие новых изданий: от фантастики до документальной литературы, в твердом переплете или в мягкой обложке?

Способна ли компания спонсировать это расширение без подключения фондового рынка?

Я мог бы продолжать и продолжать. И в действительности на каждый ответ мистера Бартона на эти вопросы десятки *других* тут же возникают в голове. Уточняющие вопросы являются сердцем и душой собеседования... с обеих сторон стола.

Пока я буду говорить в последующих главах еще больше о том, как строить уточняющие вопросы, позвольте показать кое-что, что сделал предполагаемый кандидат в паре предыдущих вопросов: Он *принял должность*. Другими словами, он ссылался на «мой отдел», «мои на-

чальники» и «моя должность», подразумевая, что работа уже его. Подобная тонкая стратегия может и не подействовать, если кандидат не обладает достаточной квалификацией для подобной работы, но это *может* оказаться «переломным моментом», если он идет ноздря в ноздю с другим кандидатом.

Итак, есть ли у вас вопросы?

Обычно этот вопрос появляется на заключительном этапе собеседования. Фактически вы можете признать, что его возникновение сигнализирует о конце собеседования.

Но стоит ли ждать, пока интервьюер пропустит вас через сушку для белья, доброжелательно улыбнется и действительно спросит, есть ли у вас вопросы? Я так не думаю, но есть несколько предупреждений, которые постоянно следует держать в уме перед тем, как вы приметесь старательно изображать изо всех сил Барбару Уолтерс.

Всегда спрашивайте разрешения, чтобы задать первую пару вопросов. Как только станет ясно, что интервьюер не возражает против ваших вопросов, хотя и заваливает вас своими, вы уже включились в игру и не обязаны спрашивать разрешения каждый раз. Но то, насколько интервьюеру комфортен ваш метод, зависит только от вас. Если он выражает очевидные признаки дискомфорта: хмурится, пока говорит «хорошо», сжимает губы или показывает каким-либо другим способом, что он *не* в восторге от вашего вмешательства в его тщательно продуманную схему ведения собеседований, — идите на попятную!

Но если интервьюер говорит, что вы можете задавать вопросы в любое время, или подтверждает, что это нормально, когда вы спрашиваете разрешения, продолжайте!