

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТРЕНИНГА «ТЕХНОЛОГИИ ПОИСКА РАБОТЫ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ»**

**Цель:** развитие у участников навыков прохождения собеседования.

**Задачи:**

- познакомить обучающихся с алгоритмом поиска работы;
- способствовать в изучении обучающимися текущей степени развитости навыков прохождения собеседования;
- создать условия для развития навыков прохождения собеседования.

**Продолжительность:** 40-45 минут.

**Материалы для тренинга:**

- проектор, экран, колонки;
- один чистый лист для каждого участника;
- памятка «Основные вопросы на собеседовании»: Приложение 1 (варианты демонстрации памятки:

1) в напечатанном виде двум участникам собеседования, а зрителям предложить её сфотографировать;

2) в распечатанном виде для каждого студента).

**Рекомендации к проведению:**

В начале занятия рекомендуем включить на экране краткий видеоролик с вступлением к тренингу и краткой теоретической информацией. Далее группу желательно поделить на подгруппы, численностью не более 12 человек. Если обучающихся на тренинге не более 12 человек, то делить на подгруппы не нужно.

Участников каждой подгруппы рекомендуется рассадить кругом (для каждой подгруппы свой круг) – либо на свободном месте, либо вокруг парты. Это поможет им более свободно общаться друг с другом.

Некоторые упражнения тренинга проводятся стоя, на любом свободном месте.

По возможности, рекомендуем проводить тренинг с числом ведущих, равных количеству подгрупп. То есть, если участвуют 20 человек, то лучше всего разделить на подгруппы по 10 человек и взять второго ведущего. Это значительно упростит процесс проведения тренинга. При невозможности найти отдельного ведущего под каждую подгруппу, можно проводить тренинг одновременно с несколькими подгруппами: сначала всем подгруппам объясняются правила, потом каждая подгруппа выполняет упражнение отдельно, а ведущий поочередно наблюдает за подгруппами.

**Ход тренинга:**

Обучающиеся просматривают вступительный ролик (3-5 минут).

Далее, ведущий: «Теперь я предлагаю вам несколько практических упражнений, которые помогут вам развить вашу коммуникабельность. Для того чтобы упражнения были максимально полезны, важно участвовать в них активно, не отсиживаясь за спинами товарищей». Далее ведущий проводит описанные ниже игры и упражнения. Вопросы для обсуждения задаются в конце каждой игры (если они указаны) – участники отвечают по желанию.

**Тест на умение проходить собеседование (15-20 минут)**

Ведущий говорит: «Я предлагаю вам сейчас проверить, насколько ваша оценка совпадает с действительностью с помощью психологического теста. Это тест американского психолога Шарона Кохена на оценку умения проходить собеседование. Достаньте, пожалуйста, чистые листы. Отмечайте только номер вопроса и букву ответа. После каждого вопроса будем проверять. За правильные ответы

поставьте себе 10 баллов, за неправильные – ничего. Прошу вас не исправлять ответы, так как тест вы проходите исключительно для себя.

Итак, первый вопрос:

1. Как бы вы готовились к собеседованию?

- а) вы подробно, чтобы ничего не упустить, восстановите в памяти все свои достижения;
- б) как можно больше постараетесь узнать об организации, в которой собираетесь работать, просмотрите профессиональные журналы, переговорите со сведущими людьми;
- в) выбросите все из головы: надо отвлечься, может быть, устроить вечеринку, иначе от тревожных мыслей у вас заболит голова и появятся морщины.

Правильный ответ – «б».

*Комментарий: Это позволит вам разумно отвечать на вопросы и показать, что вы можете быть полезным организации. Достижения вы, скорее всего, уже указали в резюме, поэтому вспоминать их не так обязательно.*

2. Некоторые специалисты советуют заранее перед собеседованием проиграть ситуацию. Как, по-вашему, это лучше сделать?

- а) вы попросите подругу или друга выступить в роли интервьюера;
- б) за неделю до этого запросите в этой организации список вопросов, которые вам могут задать;
- в) перед сном представите в уме будущий экзамен и несколько раз «проиграете ответы», следя за тем, чтобы они звучали гладко.

Правильные ответы – «а» или «в».

*Комментарий: Тактику «в» применяют спортсмены перед соревнованиями: представлять себя победителем – хорошее тонизирующее. Если вы ответили «б», то не трудитесь после этого даже показываться на собеседовании.*

3. Другие специалисты советуют готовиться к худшему. По-вашему, это означает, что:

- а) вы все время будете говорить себе: «Я неудачница» или «Я неудачник», это вас успокоит и подготовит к испытанию;
- б) 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;
- в) продумываете самые кошмарные варианты возможных вопросов и готовите ответы на них.

Верный ответ – «в».

*Комментарий: Так вы подготовитесь к любой неожиданности и в случае неудачи не умрете от разочарования.*

4. И вот вы входите в кабинет. Ваш собеседник встречает вас у дверей и просит присесть. Вы осматриваетесь и выбираете:

- а) стул перед письменным столом;
- б) диван;
- в) остаетесь стоять.

Верный ответ – «а».

*Комментарий: Работодатели и рекрутеры предпочитают контролировать ситуацию на собеседовании. Предпочтя диван, вы вынудите человека сесть рядом с вами, что лишит его главенствующего положения. Чувствуя дискомфорт при общении с вами, работодатель или рекрутер вряд ли предложит вам работу. Если же вы останетесь стоять, вам обоим будет неловко.*

5. Вы садитесь на стул и:

- а) кладёте ногу на ногу, скрещиваете руки на груди;
- б) садитесь и откидываетесь на спинку стула;
- в) сидя на краешке стула, наклоняетесь вперед с выражением внимания и готовности;
- г) изо всех сил стараетесь истерически не рассмеяться.

Правильный ответ – «б».

*Комментарий: «б» – это самая нейтральная поза. Поза «а» – враждебная и замкнутая, «в» – выдает ваше волнение, а уж «г» – это самое худшее, что вы можете сделать.*

6. Кто начинает разговор:

- а) вы: задаете толковый вопрос об организации, в которой хотите работать;
- б) ваш собеседник.

Верный ответ – «б».

*Комментарий: Вы предоставляете работодателю первому начать разговор для того, чтобы не отнимать у него контроль ситуации, как и в случае с выбором стула или дивана.*

7. Звонит телефон. Хозяин кабинета снимает трубку и довольно долго разговаривает. Вы:

- а) сидите очень тихо, чтобы не отвлекать, сохраняя на лице любезное выражение;
- б) легонько постукиваете пальцами по столу, чтобы он понял, что ваше время тоже дорого стоит;
- в) кашляете, прочищаете горло, чтобы привлечь его внимание;
- г) встаете с места и разглядываете книги, стоящие на полках.

Правильный ответ – «г».

*Комментарий: Это самая естественная и тактичная линия поведения. Вариант «а» может выглядеть очень неестественно, а другие варианты не тактичны.*

8. Собеседник спрашивает, нравилась ли вам ваша последняя работа и почему вы с ней расстались. Ваш ответ:

- а) я категорически не сошелся взглядами с руководством;
- б) я достиг своего потолка в этой организации и понял, что пора двигаться дальше;
- в) работа мне нравилась, но рабочий день казался мне невыносимо долгим;
- г) таких бессовестных мошенников, как в этой конторе, я в жизни своей не видел;
- д) эта работа не приносила мне удовлетворения.

Верный ответ – «б».

*Комментарий: Это показывает вас с выгодной стороны и объясняет, почему вы покинули работу, кстати, по собственной инициативе. «а» характеризует вас как «подрывной» элемент, «в» – как лентяя, «г» – как жертву, а «д» – как мечтателя, далекого от реальной жизни.*

9. Собеседник интересуется, сколько вы сейчас зарабатываете. Предположим, вы зарабатываете 70 тыс. руб. Ваш ответ:

- а) 70 тыс. руб.;
- б) 150 тыс. руб.;
- в) примерно 75 тыс. руб.;
- г) это секрет.

Правильный ответ – «в».

*Комментарий: Мало кто назовет в этой ситуации точную цифру своего заработка. Да от вас и не ждут сейчас честности. Собеседник автоматически вычтет 5-10 тыс. руб., какую бы цифру вы ни назвали. Следовательно, если вы выбрали ответ «в», вы, в сущности, не солгали.*

10. Он достает сигареты и предлагает вам закурить. Вы отвечаете:

- а) ой, что вы, мне мама не разрешает!
- б) спасибо, нет;
- в) спасибо, с удовольствием;
- г) спасибо, для меня это слишком крепкие сигареты.

Верный ответ – «б» вне зависимости от того, курите вы или нет.

*Комментарий: 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.*

11. Вы расписываете свои успехи. Он смотрит на часы. Вы:

- а) смотрите на свои часы и вежливо сворачиваете разговор, сообщив, что у вас назначена еще одна встреча, таким образом вы сохраните контроль над ситуацией;
- б) говорите: "Простите, что заставила вас скучать";
- в) переключаетесь на другую, более интересную деталь своей биографии;
- г) задаете вопрос об организации, где хотите работать.

Верный ответ – «г».

*Комментарий: Ничто не пробуждает симпатию сильнее, чем вопрос, ответ на который собеседнику хорошо известен.*

12. По-вашему, взгляд прямо в глаза при разговоре:

- а) производит впечатление грубое и отталкивающее;
- б) предполагает честность и прямолинейность;
- в) его невозможно выдержать.

Верные ответы – «б» и «в».

*Комментарий: 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.*

13. На вопрос, как далеко простираются ваши профессиональные планы, вы отвечаете:

- а) вот бы такую должность, как ваша!
- б) угадайте;
- в) хотелось бы открыть свое собственное дело, но до этого еще далеко;
- г) хочу работать в этой должности, пока не исчерпаю возможности своего профессионального роста.

Верный ответ – «г».

*Комментарий: Данный ответ покажет вашу заинтересованность в развитии, а также честность.*

14. Следует ли отвечать на вопросы абсолютно честно и искренне:

- а) да;
- б) нет.

Правильный ответ – «б».

*Комментарий: Работодатели знают, что идеальных людей не существует, но мало кто оставляет надежды найти такого сотрудника. Многие готовы работать с сотрудником с недостатками, если он хорошо выполняет свою работу, но, если вы признаетесь в недостатках слишком рано, работодатель может понадеяться найти более идеального работника.*

15. Как вы пожмете руку своему собеседнику на прощанье:

- а) крепко;
- б) возьмете руку интервьюера двумя руками и тепло пожмете;
- в) чтобы продемонстрировать ему свою силу, сдавите ему руку так, как только сможете, не показывая при этом, каких усилий вам это стоит.

Правильный ответ – «а».

*Комментарий: «б» – попытка оказать психологическое давление на человека, «в» – причинит человеку боль.*

Тест окончен.

Подсчитайте итоговый балл» (студенты подсчитывают баллы).

«Итак, послушайте расшифровку результатов.

От 130 до 150 очков. Вам доступно умение показать себя с лучшей стороны и с необходимой дозой отстраненности. Ваш собеседник поймет, что вы – сила, с которой нужно считаться. Ваши спокойствие, уверенность, доброжелательность говорят о том, что вы – человек успеха. Не волнуйтесь, вы наверняка будете приняты.

От 100 до 120 очков. У вас хороший потенциал, но, чтобы показать себя в полном блеске, необходимо еще поработать. Собеседник может "учуять" вашу неуверенность, поскольку ваши жесты, речь вас выдадут. Хорошо бы отказаться от пристрастия к сухим и точным фактам. Вы наверняка справитесь с желанной работой, но, чтобы добиться ее, прибавьте себе уверенности!

От 70 до 90 очков. Кажется, у вас довольно-таки незатейливое представление о том, как произвести хорошее впечатление. Вы собираетесь прийти на эту встречу в туфлях на высоченных шпильках? Не надо. Употребляете выражения типа: «Ну это просто балдеж!»? Воздержитесь от них в разговоре. Попросите кого-нибудь, чьими манерами вы восхищаетесь, научить вас, как сгладить острые уголки и обнаружить достоинства.

Меньше 70 очков. От души надеемся, что у ваших родственников есть свое дело, и они примут вас, не настаивая на собеседовании».

### **Практический эксперимент «Собеседование» (15-20 минут)**

Ведущий продолжает: «Теперь я предлагаю вам провести небольшой эксперимент. Один из наших студентов предстанет в роли работодателя, а другой в качестве соискателя. Желаящие есть?»  
(Студенты вызываются на эксперимент).

*Примечание: если желающих не будет, можно вызвать студентов с наибольшими баллами за тест.*

«Для проведения собеседования я предлагаю вам воспользоваться памяткой (Приложение 1)».

*(Участники собеседования получают памятки; при возможности, можно раздать памятки остальным студентам или предложить сфотографировать).*

«В этой памятке «работодатель» может взять вопросы, которые он будет задавать, а «соискатель» советы по тому, как рекомендуется отвечать. «Работодатель» может использовать не все вопросы, указанные в памятке. Некоторые из них могут не подойти для случая, когда человек устраивается сразу после учёбы. Однако, нужно задать не меньше 8 вопросов».

*Примечание: рекомендуется дать студентам 2-3 минуты на изучение памятки, чтобы участники эксперимента могли продумать своё поведение, а «зрители» не отвлекались на изучение памятки во время самого собеседования. Также рекомендуется заранее продумать для студентов легенду: в какую организацию устраивается соискатель и на какую должность.*

*(Проводится собеседование).*

*Примечание: при желании, можно разделить группу на пары и провести собеседование в каждой паре по предложенной памятке, а потом организовать групповое обсуждение.*

«Теперь я предлагаю проанализировать прошедшее собеседование».

#### Вопросы для обсуждения:

- Что вы чувствовали, находясь в роли работодателя и соискателя работы?
- Довольны ли вы результатами собеседования?
- Изменилось ли ваше отношение к выбору профессии и трудоустройству? *(Вопрос можно задать всей группе).*

### **Финальная рефлексия (3-4 минуты)**

Ведущий обсуждает итоги тренинга с участниками, используя указанные ниже вопросы для обсуждения. Рекомендуется попросить высказаться каждого участника тренинга.

#### Вопросы для обсуждения:

- Что для Вас сегодня было самым интересным?
- Что нового сегодня узнали или на что посмотрели по-другому?

**Приложение 1 – Памятка «Основные вопросы на собеседовании»**

<b>Вопросы работодателя</b>	<b>Как лучше ответить?</b>	<b>Чего не следует говорить?</b>
Почему вы считаете, что справитесь с этой работой?	Сообщить о том, что вы умеете делать, относительно желаемой должности	Рассказывать свою биографию, перечислять все свои положительные качества
Охарактеризуйте себя как личность	Рассказать о себе, делая упор на качества, которые вам понадобятся на этой вакансии	Распространяться о своих религиозных и политических убеждениях, планах на личную жизнь
Какой у вас опыт?	Рассказать о тех местах работы и достижениях, которые относятся непосредственно к данной должности. Также можно сказать об учебных практиках, соответствующих вакансии. На крайний случай можно рассказать о своём хобби в рамках этой профессии, если другого опыта у вас нет	Перечислять все места, где вы работали
Как вам удалось справиться с какой-нибудь трудной ситуацией? (Пример ситуации)	«Мне удалось изменить то-то и то-то, что принесло значительную прибыль фирме»	Сообщать незначительные подробности
Ваша самая большая слабость?	Упомяните недостатки, никак не влияющие на Ваши профессиональные качества	Торопиться с самокритикой
Что вам известно о нашей компании?	«Я знаю, чем она занимается и торгует, какое место принадлежит ей в отрасли»	«Я собирался навести подробные справки, но руки не дошли»
У вас в резюме написано то-то и то-то... Расскажите подробнее.	Давайте четкие и короткие ответы по существу. Подготовьтесь подкрепить фактами каждое утверждение	К сожалению, резюме было мной составлено сто лет назад, и я уже не помню деталей»
Вы готовы пойти на курсы повышения квалификации?	«Да, я хочу быть в курсе новейших достижений в данной области»	«Нет, это не слишком меня интересует»
Вам нравится работать в команде?	«Очень нравится – и вот конкретный пример...»	«Я с гораздо большим удовольствием показал бы, на что способен в одиночку»
Каким вы себя видите через пять лет?	«Я собираюсь работать все эти годы в вашей фирме и, надеюсь, что новые навыки помогут моему продвижению по службе»	«Я занимаю должность, созданную специально “под меня”»
Какой стартовый заработок вас устроит?	«Мне хотелось бы больше узнать об этой работе и моих обязанностях»	«Я готов согласиться на нижний предел зарплаты, положенный для этой должности»