**Секреты успеха при встрече с работодателем**  Г**отовясь к собеседованию, соискатель старается в наиболее выигрышном свете представить в резюме значимые факты своей трудовой биографии, вспоминает собственные заслуги, собирает рекомендации.**

Бесспорно, все это необходимо, но не менее важно сопоставлять свои достижения с ожиданиями нанимателя. Кандидат, осведомленный о деятельности той фирмы, в которую он стремится попасть, о планах ее развития и, самое главное, о работающих там людях, имеет неплохие шансы занять вакантную позицию.

Психологические эксперименты показали, что 50% устойчивого мнения о человеке формируется в течение первой минуты общения. Изучение бесед при приеме на работу несколько дополнило этот вывод,  сообщает [nnov.zarplata.ru](http://nnov.zarplata.ru/).

Первое впечатление может сыграть решающую роль при трудоустройстве, а потому, собираясь на собеседование, соискатель первым делом должен тщательно продумать свой внешний вид. Даже если персонал компании носит корпоративную одежду установленного образца, интервьюер непременно обратит внимание на то, как выглядит кандидат. Недаром костюм считают отражением характера своего обладателя. Небрежность, безразличие к собственному гардеробу, отсутствие желания соответствовать не столько моде, сколько элементарным правилам подбора одежды нередко свидетельствуют о том, что соискатель - человек странный, как говорится, не от мира сего. И если представителям каких-то профессий это традиционно прощают (вспомните, например, сложившийся стереотип облика программиста или системного администратора), то для других специалистов подобные чудачества недопустимы.

На создание впечатления о Вас влияют не только Ваши слова, но и то, как Вы их произносите. Многие кандидаты даже не догадываются, как много информации о них можно узнать по невербальным сигналам: мимике, позе, движениям конечностей. По манере поведения специалист может выяснить очень много о Вашей личности и о Вашей приспособленности к жизни.

Часто соискатель заранее настраивается на разговор и при встрече стремится сразу выдать весь заготовленный дома текст. Не спешите проявлять инициативу. Помните: это не экзамен, а общение, и оно должно быть комфортным для всех. Собеседование нередко называют «интервью», подчеркивая таким образом роли его участников. Задача интервьюера (представителя нанимателя) - задавать вопросы, так что дождитесь, пока к вам обратятся, и лишь потом начинайте говорить. Не надо торопиться, перебивать, менять тему на ту, которая кажется вам более важной. Следите за ходом мысли кадровика. Ваше умение вести себя в соответствии с предлагаемыми обстоятельствами будет вознаграждено.

А теперь ознакомьтесь с перечнем отрицательных и положительных сигналов, влияющих на формирование впечатления о Вас.

Положительные сигналы

* Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.
* Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.
* Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.
* Когда Вы слушаете, у Вас имеет место «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.
* Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.
* Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

Если вас приглашают на место уволившегося специалиста, можно деликатно поинтересоваться причинами, из-за которых ушел предшественник, узнать, что в его работе не устраивало руководство, какие в связи с этим возникали проблемы. Хорошо, если у вас получится хотя бы приблизительно наметить перспективы решения этих вопросов, однако методы не должны быть радикальными. Человек, который с порога планирует все переделать, может отпугнуть нанимателя излишней инициативностью. Если слова будут выглядеть пустой похвальбой, начальство не захочет иметь дело с прожектером, если же способности соискателя выходят за рамки той должности, на которую он претендует, руководитель не станет брать на работу такого опасного подчиненного. Вряд ли одобрят кандидатуру системного администратора, который, вместо того чтобы наладить существующую сеть, заявит, что оборудование придется полностью заменить, а сотрудников отправить на переподготовку. Такой человек не способен решить основную задачу, которую перед ним поставили. Поэтому вы должны показать, что можете устранить существующую проблему в рамках своих полномочий, в кратчайшие сроки и с минимальными затратами.

Отрицательные сигналы

* Ерзаете на стуле.
* Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.
* Чертите бессмысленные линии.
* Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.
* Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).
* Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.
* Сидите с безучастным видом, ворчите или скептично ухмыляетесь

Если материальное положение не позволяет Вам выглядеть так, как хотелось бы, не огорчайтесь. Сделайте основную ставку на скромность и опрятность. Это приветствуется абсолютным большинством работодателей. Аккуратность в одежде у них очень часто ассоциируется с опрятностью в делах. (Это далеко не всегда соответствует действительности, но разуверять их в этом мы пока не будем).