

# ПУБЛИКАЦИЯ АННЫ КУЛИК НА САЙТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА РАБОТА.RU

о том, как соискателю выбрать подходящего работодателя

3 марта 2016 г.

## РЕЗЮМЕ:

3 марта 2016 г. на сайте РАБОТА.RU опубликована статья Президента Научно-исследовательского центра корпоративной безопасности Анны Кулик о том, как при смене работы выбрать себе подходящего работодателя.

Для человека, который находится в поисках работы, собеседование – это стресс. Каждый в такой ситуации старается показать себя с лучшей стороны, рассказать обо всех своих навыках и умениях. Но не стоит забывать, что и сам соискатель должен оценить работодателя. О том как это сделать – в статье Анны Кулик.

Данный документ подготовлен АНО НИЦКБ  
во главе с Президентом Анной Кулик



Научно-Исследовательский  
Центр  
Корпоративной  
Безопасности

Для человека, который находится в поисках работы, собеседование – это стресс. Каждый в такой ситуации старается показать себя с лучшей стороны, рассказать обо всех своих навыках и умениях. Но не стоит забывать, что и сам соискатель должен оценить работодателя.

Поэтому после собеседования, задайте себе несколько вопросов. Подходит ли вам работа в этой компании? Устраивает ли руководство? Насколько комфортно и безопасно будет работать здесь?

В этой статье вы получите несколько советов о том, на какие моменты важно обратить внимание.

### **Речь**

На протяжении беседы наблюдайте за тем, что и как говорит собеседник. Когда придет ваша очередь задавать вопросы, обратите внимание, не изменились ли при ответе его интонация и поведение?

Например. Рассказывая вам о своей компании, работодатель упоминает большое количество подробностей: цифр, дат, имен, пошагово описывает рабочий день, задачи, нужный результат. Отмечайте этот нюанс для того, чтобы позже сравнить его с ответами на интересующие вас вопросы. Допустим, вы спросили о возможностях карьерного роста. После такого подробного рассказа предполагается, что ответ на этот вопрос будет примерно таким: «Да, возможен. Для этого надо будет сделать первое..., второе..., третье...» или «Скорее всего, нет, потому что компания маленькая, на руководящих позициях собственники и т.д....»

Однако если вместо аргументированного ответа, вы получите обобщенные уклончивые фразы наподобие этих: «Посмотрим, как вы себя проявите», «Все возможно в этой жизни...», - собеседник уходит от ответа, и на повышение можно не рассчитывать.

### **Эмоции**

Наблюдайте за эмоциями, которые появляются на лице у работодателя. Например, если он рассказывает об успехах и достижениях компании, о том, как у них все хорошо, но при этом вы видите его грустный взгляд и брови домиком, - это выражение печали. Значит, здесь что-то не так и надо задать уточняющие вопросы.

Нужно помнить, что если мимика не соответствует словам, то верить нужно мимике.

## **«Прощупайте» атмосферу в коллективе**

Задайте вопрос об отношениях между сотрудниками и внимательно наблюдайте за соответствием слов и мимики. Если работодатель говорит: «У нас очень дружный коллектив. Мы все друг друга любим», а вы видите нахмуренные брови, играющие желваки или сжатые кулаки – это признаки гнева. Может быть, у него недавно был с кем-то конфликт, а возможно, что обстановка не вполне дружелюбная и постоянные распри – это норма.

Для того, чтобы уточнить, продолжите эту тему, порассуждайте о важности доброжелательной обстановки в коллективе. Понаблюдайте за тем, как он будет реагировать: ещё больше занервничает и закроется или поддержит тему.

Поинтересуйтесь, какая дисциплина в организации. Если работодатель говорит, что он дает полную свободу своим сотрудникам, но жестами рук отмеряет отрезок на столе — это значит, что свобода там только в тех границах, которые устанавливает он сам. В любом случае, эти жесты обозначают контроль, и необходимо обратить на них внимание.

Помните, что невербальные признаки более правдивы, чем слова.

## **Стиль руководства**

Старайтесь определить, какой перед вами руководитель. Подойдёт ли вам такой начальник? Смотрите, как он себя ведет, спокойный он или резкий, дает ли он чёткие инструкции или просто мотивирует без конкретных шагов.

Это можно определить по рассказу о должностных обязанностях. Он подробно проговаривает каждый этап работы или просто говорит: «Надо, чтобы продажи выросли в два раза», а как вы это сделаете - не имеет значения.

Как будущему работнику, вам очень важно определить этот момент. Если вы привыкли получать чёткие указания, важно, чтобы начальник был способен давать их. Иначе вы можете столкнуться с непониманием.

## **Заинтересованность именно в вас**

Выражает ли работодатель заинтересованность в вас, как в ценном кадре? Чтобы оценить свою "ценность", главным образом обращайтесь внимание на реакцию потенциального руководителя. Если он внимательно слушает, вы видите у него расслабленное лицо и улыбку, это значит, что контакт налажен.

Если же во время разговора человек начал отстраняться, возможно, Вы сказали ему что-то нелицеприятное. В этом случае необходимо плавно закончить тему и рассказать о чем-нибудь другом.

Когда собеседнику интересна беседа, он наклоняется корпусом вперед к вам. При этом, чтобы показать заинтересованность и со своей стороны, вы можете также наклониться в его сторону. Это положительно скажется на налаживании контакта в дальнейшем.

Важно смотреть на заинтересованность работодателя с первых минут беседы. Если вы постоянно наблюдаете отклонение тела, бесцельное переключивание вещей с места на место, взгляды в сторону, значит, вы не вызвали интереса у своего собеседника, и дальнейший разговор будет пустой тратой времени.

Все эти советы применимы и в повседневной жизни. Умение наблюдать и анализировать невербальное поведение коллег, родственников, друзей и даже консультантов в магазине помогает избежать многих ошибок, напрасных ожиданий и пустой траты времени и средств.