Вопросы для собеседования

Interview questions



**1. Tell me about yourself — Расскажите о себе**

**Что нельзя делать**:

* Пересказывать автобиографию. Работодателю не нужны подробности вашей личной жизни, где вы родились, когда вступили в брак и т. д. Ваш ответ должен быть четким и занять буквально пару минут.
* Спрашивать «А что Вы хотели бы узнать?». Это прямой путь к провалу. Дело в том, что просьба рассказать о себе — не конкретный вопрос, это способ проверить, насколько хорошо вы подготовились к собеседованию и в принципе умеете отвечать на такого рода вопросы.

**Пример удачного ответа**:

I’d describe myself as a goal-oriented and hardworking person with good organizational skills and strategic thinking.

Furthermore, I’m a good speaker and even a better listener — that’s why I’ve always been able to get along with different types of people. I have over six years of experience in sales. After working the past four years as a sales manager, I’ve developed a number of important skills, including decision-making and multitasking. That background will help me achieve all goals you have set for this position.

In my free time I enjoy reading and [****](http://englex.ru/how-to-pass-job-interview-successfully/#74310381). It provides me with a good balance in my life.

**2. What are your strengths? — Каковы Ваши сильные стороны/достоинства?**

**Что надо делать**:

* Выбрать 2-4 ваших наиболее выдающихся и нужных для этой должности качества или навыка и описать их подробно.
* Обосновать свой выбор, то есть рассказать, например, чего позволили добиться вам эти умения на предыдущей работе или в жизни.
* Упомянуть, какое качество или умение окружающие вас люди считают вашей сильной стороной. Таким образом вы покажете работодателю, что умеете смотреть на себя со стороны.

**Что нельзя делать**:

* Долго перечислять свои достоинства без каких-либо обоснований и пояснений. Это звучит неправдоподобно и излишне самоуверенно.
* Произносить 20-минутный монолог. Это будет хвалебной песнью самому себе, поэтому рассказывайте кратко.
* Рассказывать только об одном своем качестве.

**Пример удачного ответа**:

My strengths are excellent written and verbal communication skills. I can usually win people over to my point of view. Also, I’m competitive and like to excel at everything I do. My goal is to achieve results beyond the expectations of my supervisor. And last but not least, I’m very flexible and adaptable to new situations. Regardless of the situation, I have the ability to adapt and work under any circumstances. These skills seem to be directly related to the job.

**3. What are your weaknesses? — Каковы Ваши слабые стороны/недостатки?**

**Что надо делать**:

* Рассказать об 1-2 мелких недостатках, которые не испугают работодателя. Например, если вы устраиваетесь работать менеджером по работе с клиентами, нельзя говорить, что вы стеснительный человек и вам трудно общаться с людьми. Собираетесь работать в open space (офисе без стен и перегородок)? Тогда лучше не говорить работодателю, что вам нужна абсолютная тишина для работы.
* Пояснить, как вы работаете над своими слабыми сторонами. Это единственно верный способ ответить на этот вопрос. Работодатель ждет от вас рассказа о том, что вы не «спускаете все на тормозах», а готовы менять себя в лучшую сторону.
* Превратить недостаток в достоинство. Например, вы можете сказать, что излишняя самокритичность помогает вам выполнять свою работу максимально хорошо, а отсутствие опыта в выбранной сфере деятельности позволит вам быстрее научиться именно тем функциям, которые важны для работодателя.

**Что нельзя делать**:

* Говорить, что у вас нет слабостей. У каждого человека есть недостатки, поэтому такой ответ будет ложью и вызовет у интервьюера негативные эмоции.
* Рассказывать о недостатках, которые могут повлиять на работу. Невинное «Я частенько опаздываю» будет воспринято как «Я неорганизованный и безответственный человек». Будьте честны, но аккуратны в своих формулировках.
* Перечислять слабые стороны без пояснений. Старайтесь каждый недостаток нивелировать приемом, с помощью которого вы с ним боретесь.

**Пример удачного ответа**:

I admit being a bit of a perfectionist. Sometimes when I’m working on a big project, I focus too much on the details. But I’ve learned that it’s not always possible or even practical to try to perfect your work.

**4. Why should we hire you? — Почему нам следует выбрать Вас?**

**Что нужно делать**:

* Рассказать, что компания получит, если выберет именно вас. Работодателю нужно знать, что вы можете дать фирме.
* Выделить какое-то свое качество как уникальное. Заранее подумайте, что в вас есть такого, что выгодно выделяет вас на фоне других кандидатов. На собеседовании расскажите, как это уникальное качество будет работать на благо компании.

**Что нельзя делать**:

* Хвалить себя. Ответ в стиле «Я лучший специалист в этой области» звучит совершенно неубедительно и даже надменно. Интервьюера интересует не ваша персона, а то, какую пользу вы можете принести компании.
* Говорить неуверенно. Постарайтесь найти тонкую грань между надменностью и уверенностью в себе, не скромничайте. Если вы действительно хотите получить должность, решительно заявите о своих преимуществах перед другими кандидатами.
* Не озвучивайте причины, не относящиеся к данной должности.

**Пример удачного ответа**:

My years of experience in this industry make me sure I can do this job and bring added value. I’ve gained a reputation as a key player when it comes to negotiations. In my last job I was able to negotiate profitable business deals. I know this business from the ground up, and you can be assured that I know what I’d be getting into as a sales manager here.

**5. Why are you leaving (have left) your job? — Почему Вы собираетесь уйти (ушли) со своей работы?**

**Что нужно делать**:

* Сказать, что вы стремитесь развиваться. Это лучший вариант, который покажет, что вам интересно работать в этой сфере и вы готовы учиться.
* Упомянуть о смене принципа работы. Если вы были фрилансером и решили вернуться в офис или работали на полставки и захотели трудиться по полной, так и скажите на собеседовании. Это вполне хорошие и адекватные причины смены работы.
* Говорить о смене обстоятельств. Нормальные для работодателя причины — переезд или изменение семейных обстоятельств. Ваша компания ушла с рынка? Скажите об этом работодателю. В данном случае правда на вашей стороне.

**Что нельзя делать**:

* Плохо говорить о своих бывших коллегах и начальнике. Ни в коем случае нельзя это делать: интервьюер вас не знает, поэтому может подумать, что в ситуации виноваты вы по причине своего неуживчивого характера.
* Открыть нелицеприятные причины увольнения. Да, на собеседовании нельзя врать, но все же рассказы о том, что вас уволили из-за неудачного проекта, лучше приберечь для компании друзей.
* Сказать, что ваша работа вам наскучила. Так вы дадите понять интервьюеру, что потенциальная должность через месяц-другой тоже может вам наскучить и компания потеряет время, выбрав вас. Поищите более вескую и «взрослую» причину.

**Примеры удачного ответа**:

1. My potential for growth in this area is limited at AAA because of the size of the company and the fact that expansion is not a part of its current strategic plan.
2. I am interested in a position with a stable company where I will have room for growth and an opportunity for advancement.
3. I relocated to this city due to family circumstances that is why I had to leave my previous position.
4. I wanted a new challenge. There wasn’t room for growth with my previous employer.
5. This job seems like an excellent match for my experience and skills. I was not able to fully utilize them in my previous position.

**6. Why do you want this job? — Почему Вам интересна эта работа?**

**Что нужно делать**:

* Снова сказать, что вы можете сделать для компании. Например, упомянуть, что вам интересно было бы использовать свои коммуникативные навыки и знание английского для работы с иностранными партнерами и вы уверены, что смогли бы привлечь новых клиентов.
* Постарайтесь показать, что вы знаете специфику вакансии. Например, если вы претендуете на должность менеджера, упомяните о своем умении вести переговоры с клиентами.

**Что нельзя делать**:

* Говорить «горькую правду». Забудьте три ответа: «Мне нужны деньги», «Мне нужна работа», «Мне удобно добираться до Вашего офиса». Такие высказывания точно не понравятся интервьюеру. Никто не ждет от вас любви к материальным благам, расскажите о более высоких целях.
* Показывать, что вы плохо знакомы с вакансией. Например, если вы собираетесь работать бухгалтером, то неуместно будет говорить, что вы любите общаться с людьми и хотите разнообразия в работе.

**Пример удачного ответа**:

I look forward to a position that offers more opportunities to work with corporate clients. I have had a few opportunities to do this with my current (previous) employer. I’ve read about the company’s future projects that are designed to move the company forward towards achieving its mission. I want to be a part of this company because I believe I can be of assistance in its growth.

**7. What are your goals for the future? / Where do you see yourself in five years? — Каковы Ваши цели на будущее? / Где Вы видите себя через пять лет?**

**Что нужно делать**:

* Сообщить о будущем, связанном с работой в этой компании. Каждый работодатель заинтересован, чтобы работник приходил на длительный срок, поэтому будет правильно, если в будущем вы представляете себя в той фирме, куда собираетесь устроиться.
* Рассказать, что собираетесь развиваться вместе с компанией. Это именно то, что желает услышать любой работодатель. При этом не называйте конкретную должность, говорите обтекаемо.

**Что нельзя делать**:

* Не давать ответ. На самом деле большинство людей теряются, когда им задают подобный вопрос, поэтому если вы ответите на него, то сразу получите преимущество перед другими кандидатами.
* Называть какую-то определенную должность. Дело в том, что вы можете «промахнуться» и назвать такую позицию, которой в принципе нет в фирме. Кроме того, ваши ожидания могут счесть слишком низкими или, напротив, слишком завышенными.
* Рассказывать о том, что не связано с работой. Интервьюеру не нужно знать о том, что вы собираетесь обзавестись семьей, детьми и поселиться в большом доме у озера. Так что говорите ближе к делу, вернее, работе. HR-менеджер предпочтет взять на работу кандидата, который указал более стабильные для фирмы перспективы.

**Пример удачного ответа**:

I see the next few years here at BBB as an opportunity to gain the skills and knowledge to run one of the departments in this company. If I continue working in the department where this position is, I hope to be a senior manager and participate in shaping the strategic plans for development in B2B sales and marketing.

**8. What are your salary expectations? — На какую зарплату Вы рассчитываете?**

**Что нужно делать**:

* Уйти от прямого ответа. Попробуйте уклониться от прямого ответа на вопрос и сказать общие обтекаемые фразы. Точную сумму лучше обсуждать позже, когда интервьюер будет подробно рассказывать вам о работе.

**Что нельзя делать**:

* Называть точную сумму. Это некорректно: вряд ли вам удастся угадать точную зарплату, которую вам готов платить работодатель.
* Спрашивать «А сколько Вы готовы предложить?». Вам задают вопрос, на который невежливо отвечать вопросом.
* Говорить о зарплате на предыдущем месте работы. Интервьюеры не любят, когда их компанию сравнивают с другой фирмой.

**Примеры удачного ответа**:

1. I am interested in finding a position where I can use my professional skills and abilities and build a good career. I’m sure that you’re offering a salary which is competitive in the market.
2. According to my experience, I think that $30 000-45 000 per year is a typical salary in the market.
3. I would need to know more about your salary structure and how often you review salaries as well as your entire package before I could discuss salary ranges. Could you provide me with more information before we discuss this subject?

**9. Tell me about an accomplishment you are most proud of — Расскажите мне о достижении, которым Вы больше всего гордитесь**

**Что нужно делать**:

* Рассказать о конкретном событии. Не растекайтесь мыслью по древу: заранее обдумайте, какое достижение может впечатлить вашего работодателя, и рассказывайте именно об этом. Упоминание всех достижений будет выглядеть менее убедительным, нежели конкретизация.

**Что нельзя делать**:

* Рассказывать о достижениях, не относящихся к работе. Интервьюера интересует, какую пользу вы можете принести при работе в конкретной сфере.

**Пример удачного ответа**:

I improved the inquiry management system at the company where I previously worked. I decided to set up a system grouping inquiries according to region. This approach enabled the entire marketing team to come up with more efficient solutions to our distribution problems.

**10. Do you have any questions? — У Вас есть какие-нибудь вопросы?**

**Что нужно делать**:

* Показать, что вы внимательно читали требования к вакансии. Задайте вопросы касательно того, что там не освещено или попросите уточнить какой-то непонятный вам момент.
* Проявить заинтересованность. Постарайтесь окончательно уточнить не только прагматичные вопросы вроде размера зарплаты и точного местонахождения офиса, но и более приятные интервьюеру: о цели работы, необходимых вам навыках и т. д.

**Что нельзя делать**:

* Резюмировать «Мне все понятно». У интервьюера может сложиться впечатление, что вас не заинтересовала вакансия или что вам по сути все равно, где и кем работать.
* Переспрашивать раскрытые в требовании к вакансии моменты. Так вы покажете, что невнимательно читали информацию, а значит, можете также невнимательно относиться к своей работе.

**Пример удачных вопросов**:

1. How many employees work for the organization?
2. Please tell me a little bit about the people with whom I’ll be working most closely.
3. Will I work independently or in a team?
4. Where will I be working?
5. How advanced is the hardware and software I will be expected to use?
6. How did this job become available?
7. Before you’re able to reach a hiring decision, how many more interviews should I expect to go through and with whom?
8. Does this job usually lead to other positions at the company?
9. Will the company be entering any new markets in the next couple of years?