

Составила:

Андриянова Е.В., социальный педагог,

Преподаватель дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда»

### **Причины затянувшегося поиска работы**

Очень часто приходится слышать такие жалобы соискателей:

*«Ищу работу несколько месяцев, очень часто хожу на собеседования, а результатов нет. Что делать?»*

#### **Причины могут быть самыми разными.**

Очень многое зависит от понимания того, чего действительно вы хотите, к чему готовы, а к чему нет. Очень важно четко знать, в компании какого рода, с какой корпоративной культурой, Вы сможете эффективно работать. Если цель для Вас абсолютно ясна, адекватна вашим возможностям, то появляется уверенность в своих силах, а это отражается в поведении. Еще одна причина – отсутствие умения «преподнести себя». Многие люди наивно полагают, что достаточно быть хорошим специалистом, чтобы получить работу. Это важно, но этого недостаточно.

Первое впечатление при контакте с новым человеком формируется в течение 3-5 секунд. В течение последующих 20-60 секунд первое впечатление закрепляется. Эта информация действует на уровне подсознания. У интервьюера сформировался Ваш образ, можно сказать, что решение уже принято. В дальнейшем очень трудно будет изменить мнение о себе. Согласно исследованиям психологов, первое впечатление о человеке на 38% зависит от звучания (тона и тембра голоса), на 55 % от визуальных ощущений (невербальных сигналов «языка жестов»), и только на 7% от вербального компонента (смысл произнесенных слов).

**Вызвать негативную реакцию собеседника могут вызвать следующие невербальные характеристики:**

- ритмичные движения
- движения большой амплитуды
- резкие движения
- прикосновения (если это не дружеское общение)

#### **Вызывают недоверие:**

- отрешенность
- излишние жесты
- изменение в поведении
- многословность
- закрытая поза
- жесты лжи
- отсутствие контакта глаз

#### **Способствуют доверию:**

- конкретика
- уверенность

Очень полезно посмотреть, как Вы выглядите на собеседовании со стороны. Можно проиграть сценарий с кем-то из знакомых. Вы откроете много нового, когда посмотрите на себя свежим взглядом! На наших занятиях мы разыгрываем подобные истории, а затем подробно обсуждаем, что именно в поведении повлекло за собой реакцию собеседника и как изменить поведение для достижения нужного результата. Иногда бывает, что наружу всплывает какая-то досадная мелочь (например, привычка щурить глаза) которая, как выясняется, портит все впечатление от вполне профессионального человека.

Очень важно чтобы ваше поведение соответствовало вашим словам, а так же задачам должности, на которую Вы претендуете. Например, если менеджер по продажам рассказывает о том, как много клиентов ему удалось привлечь, на какие большие суммы он заключал сделки, а сам он сидит сгорбившись, теребит в руках сумку, а голос у него тихий и вялый, то вряд ли выбор будет сделан в его пользу. Имидж складывается из очень многих компонентов, все они взаимосвязаны. Человек, который претендует на должность коммерческого директора крупной компании, просто обязан приехать на дорогом автомобиле, быть одетым в хороший дорогой костюм – иначе кто же поверит, что ему удалось увеличить объем продаж в 2 раза и «вытянуть фирму из долговой ямы»?

Собеседование очень похоже на название одного фильма – «Угнать за 60 секунд». Нужно так много успеть за минуту, и другого шанса произвести первое впечатление не будет!

Еще одна причина – вам просто не нравится ваша профессия. Мечтаете о карьере менеджера, а приходится работать секретарем. Отсутствие искреннего интереса к работе, может быть очень веской причиной для отказа.

*Здесь совет один* – пробовать реализовать себя в том, что интересно, тратить энергию на то, что нравится, а не на бесполезные собеседования.

### **СИТУАЦИЯ.**

*После двухмесячных хождений по собеседованиям, Лена была в отчаянье. Она не понимала, почему специалист с таким хорошим образованием, опытом работы и презентабельной внешностью не может найти работу. И вроде по всем параметрам она подходила на вакансии, и контакт умела наладить, но все же что-то было не так.... Потеряв надежду самостоятельно разобраться в происходящем, Лена обратилась к психологу. На консультации психолог предложила разыграть ситуацию последнего собеседования и заснять ее на видео. Когда Лена увидела себя со стороны, то была очень удивлена тому, насколько ее представление*

*о себе отличается от реальности: сдержанность выглядела как жеманность, желание понравиться вылилось в неуместное кокетство... А длинные распущенные волосы, вообще превращали деловую встречу в свидание. Получалось, что внешний вид Лены полностью отвлекал внимание от ее профессиональных качеств! Несмотря на то, что в деловой литературе и даже в глянцевых журналах строго настрого запрещалось ходить собеседования с распущенными волосами, девушка считала, что «так ей лучше». К сожалению, в глазах интервьюера она выглядела симпатичной, но несколько инфантильной и легкомысленной. На следующие встречи Лена уже ходила со строгим пучком и вскоре ей сделали предложение о трудоустройстве.*

Как показывает практика, порой какая-то досадная мелочь может испортить даже самое лучшее впечатление от профессионального человека. А поскольку решение о продолжении сотрудничества принимает интервьюер, то его субъективное мнение об этих «мелочах» имеет очень важное значение.

### **Ошибка 1. Внешний вид и поведение и не соответствуют должности**

Думая, что она является отличным профессионалом, Лена не придавала большое значение внешнему виду. И совершенно напрасно, потому что в деловом мире до сих пор «встречают по одежке», а если она не произвела должного впечатления, то времени на то, что бы «проводить по уму», практически не остается.

Первое впечатление при контакте с новым человеком формируется в течение 3-5 секунд. В течение последующих 20-60 секунд первое впечатление закрепляется. Эта информация действует на уровне подсознания. У интервьюера сформировался Ваш образ, можно сказать, что решение уже принято. В дальнейшем очень трудно будет изменить мнение о себе. Согласно исследованиям психологов, первое впечатление о человеке на 38% зависит от звучания (тона и тембра голоса), на 55 % от визуальных ощущений (невербальных сигналов «языка жестов»), и только на 7% от вербального компонента (смысл произнесенных слов). В первые минуты нам важно сделать две вещи: вызвать доверие у интервьюера и показать свой профессионализм. Этого можно достичь, подбором строгой деловой одежды (если конечно речь идет не о творческих должностях) и уверенным поведением. Если ваш внешний вид на собеседовании будет соответствовать корпоративному стандарту компании, то ваши шансы получить должность значительно возрастут. Об этом написано много статей, но все же люди продолжают недооценивать такой важный параметр как внешний вид.

Невербальные компоненты влияют на интервьюера наиболее сильным образом. К сожалению, мы не можем видеть себя со стороны, иначе бы нам было намного легче контролировать сигналы, которые мы посылаем другим людям. Но даже самая достойная одежда сама по себе не способна помочь интервьюеру сделать правильные выводы о вашей персоне, если

ваше поведение не конгруэнтно. Конгруэнтно, это значит, что Ваше поведение, одежда и то, что Вы говорите, находится в полной гармонии друг с другом, а так же соответствует задачам должности, на которую Вы претендуете. Например, если менеджер по продажам рассказывает о том, как много клиентов ему удалось привлечь, на какие большие суммы он заключал сделки, а сам он сидит, сгорбившись, теревит в руках сумку, а голос у него тихий и вялый, то вряд ли выбор будет сделан в его пользу. Имидж, складывается из очень многих компонентов, все они взаимосвязаны. Человек, который претендует на должность коммерческого директора крупной компании, просто обязан приехать на дорогом автомобиле, быть одетым в хороший дорогой костюм – иначе кто же поверит, что ему удалось увеличить объем продаж в 2 раза и «вытянуть фирму из долговой ямы»? Однако, нужно помнить, что излишняя уверенность и слишком дорогая одежда не всегда являются плюсом. *Например*, если Вы устраиваетесь на работу секретарем в компанию средней руки, Ваша респектабельность может показаться излишней, а лидерские качества могут просто напугать работодателя.

**СИТУАЦИЯ.** С Машей произошла именно такая история. Она несколько лет не работала, и поскольку муж ее очень хорошо зарабатывал, Маша не претендовала на большую зарплату. Несмотря на это обстоятельство, поиски работы затянулись. Понять в чем дело она смогла на одном из интервью, где менеджер по персоналу напрямую назвал ей причину отказа:

- Понимаете, Вы хороший кандидат, но Ваш костюм стоит намного больше, чем зарплата, на которую Вы претендуете, а часы... Даже наш директор не может себе такие позволить. Это все настораживает

– Почему? – удивилась Маша.

– Никто не поймет, зачем вам нужна эта работа, раз у вас и так все хорошо. Вам не смогут доверять.

Поэтому, внимательно изучайте вакансию и компанию, которая ее предлагает, а главное, будьте конгруэнтными!

### **Ошибка 2. Отсутствие навыка самопрезентации.**

Еще один фактор, влияющий на отказ работодателя – это неумение себя преподнести с лучшей стороны. Мало быть профессионалом в своей области, нужно уметь это доказать.

Интервьюер, как правило, выбирает специалиста на вакансию среди кандидатов примерно равной квалификации, поэтому одним опытом работы его заинтересовать трудно, если конечно Вы не специалист редкой профессии.

Как человек может разобраться во всем этом разнообразии продуктов и услуг?

Представьте, что пришли в супермаркет, и подходите к полке с соками. Глаза разбегаются! Но все же Вы принимаете решение и делаете покупку. Привлекает внимание то, что не похоже на других. Если Вы ничем не отличаетесь, Вас просто не заметят. Чем я отличаюсь от

других?

В чем моя уникальность? Чем моя уникальность может быть полезна именно этой компании? Какие проблемы этой компании я могу решить, используя свои способности? – вот ключевые вопросы, на которые нужно ответить при подготовке к собеседованию.

**СИТУАЦИЯ.** Арина долго не могла найти работу личного помощника руководителя. Везде ей предлагали должность обычного секретаря. А все потому, что вместо того, что бы рассказывать о своих достижениях, она просто перечисляла свои обязанности. Несмотря на свои таланты и организаторские способности, в глазах работодателя, она ничем не отличалась от других и позиционировала себя как обычный секретарь. Когда же Арина выявила свою уникальность и занялась именно самопрезентацией, а не банальным ответом на вопросы, ее стоимость и нужность как специалиста значительно повысились. Весь секрет был в том, что девушка стала делать акцент на том, как она эффективно ведет переговоры с клиентами и партнерами и какие большие деньги экономит компания благодаря ее умению. Согласитесь, язык выгоды для работодателя гораздо понятнее, чем описание своей рутинной работы.

Важной составляющей самопрезентации является управление беседой. Если Вы заранее подготовите вопросы, которые зададите интервьюеру, то, безусловно, произведете впечатление уверенного в себе и компетентного человека, что, несомненно, вызовет доверие у работодателя. Обязательно изучите информацию о компании и требованиях к искомой должности, и на основании этого стройте вопросы. Помните, что беседой управляет тот, кто задает вопросы. Только не уподобляйтесь всезнайке, которого невозможно остановить!

### **Ошибка 3. Отсутствие четких целей.**

Одна из распространенных причин для отказа в приеме на работу – отсутствие ясных целей.

**СИТУАЦИЯ.** Аня долго искала работу, прежде чем поняла эту простую истину. Она подстраивалась под задачи каждого работодателя и старалась выдать желаемый ответ. Конечно, Аня устраивалась на работу, желая со временем подняться по карьерной лестнице, но как именно она собирается это сделать, она не задумывалась. Так же она не понимала, кем хочет стать в дальнейшем. Подобные вопросы интервьюера ставили ее в тупик, и на них она отвечала очень расплывчато. Наконец, Ане настолько надоела неопределенность, что она, решила написать на бумаге, чего же хочет получить от своей работы. Сделать это было очень трудно, понадобился не один день, но Аня справилась. Она перечислила все обязанности, которые хотела бы выполнять, желаемую зарплату, местоположение офиса, и даже коллектив. Так же она набросала свой предполагаемый карьерный путь. Девушка сама не ожидала, каким магическим станет данное послание: собеседования стали проходить легче, а предложения о работе все больше становились похожими на ее идеал, который в итоге и был найден.

Отсутствие четкой внутренней установки, приводит к поведению маятника, которое

совершенно не вызывает доверия у работодателя. Важно правильно определить, какая работа нам нужна, тогда другие поверят в то, что мы достойны этой работы. К сожалению, мы часто сами точно не знаем, чего хотим. Очень важно знать не просто должность, в которой мы хотим работать, а четко определить какого результата мы хотим добиться в конечном итоге. Цели могут быть разными: стать коммерческим директором, получить опыт работы и образование за счет фирмы, увеличить свой доход в 3 раза и т.д. Главное, они должны быть очень конкретными. Чем более точно Вы опишите желаемый результат, тем больше гарантии его получить. Постарайтесь учесть все параметры. Обязательно запишите Вашу цель на бумаге. Так же ответьте на вопрос: Как вы поймете, что вы получили ту работу, которую хотите, на тех условиях, которые желаете?

Людам очень важно знать с кем они имеют дело, именно так они могут Вам доверять. Поэтому если Ваши цели будут понятны работодателю, шансы на успех у Вас увеличатся. В идеале, Ваши цели должны совпасть с целями компании. Это не значит, что нужно заявлять о своих личных целях открытым текстом, достаточно показать работодателю, почему Вы хотите работать именно в этой компании, показать свою мотивацию. Сильная мотивация и целеустремленность могут с лихвой компенсировать отсутствие опыта.

**СИТУАЦИЯ.** Так произошло с Мариной, которая получила работу маркетолога в крупной компании, пройдя огромный конкурс профессионалов. Марина только что закончила институт, и никогда не работала по специальности. Но ее горячее желание заниматься маркетингом, увлеченность, энтузиазм, настолько очаровали работодателя, что предложение было сделано именно ей.

Поэтому, любите то, что делаете, понимайте, зачем Вы это делаете и ставьте четкие цели в жизни и карьере. Ясные цели весьма способствуют достижению успеха. А если сформулировать их не получается, да и желания особого нет? Это главный сигнал того, что работа Вам не подходит и Вам просто не нравится Ваша профессия. Мечтаете о карьере менеджера, а приходится работать секретарем.

Отсутствие искреннего интереса к работе, может быть очень веской причиной для отказа. Здесь совет один – пробовать реализовать себя в том, что интересно, тратить энергию на то, что нравится, а не на бесполезные собеседования.

#### **Ошибка 4. «Неподходящие» причины смены работы**

**СИТУАЦИЯ.** Валера уволился с большим скандалом, и выходное пособие вместе с зарплатой выбивал через суд. Несмотря на то, что вина работодателя была доказана, Валера вскоре почувствовал на себе негативное отношение других работодателей. На собеседованиях он честно рассказывал о суде, и даже гордился тем, что отстаивал свои права. К сожалению, вместо предложения о работе, он получал молчаливые отказы. Тогда Валера решил провести эксперимент, и вместо истинной причины увольнения, стал говорить о невозможности

карьерного роста на старой работе. Эксперимент удался, и Валерий наконец-то нашел работу. После этого случая, он старается помалкивать о своих успехах в суде.

Есть некоторые вещи, которые жутко пугают работодателя. Даже если Вы были правы, участие в судебных процессах не прибавит Вам очков, поскольку работодатель будет бояться повторения подобной ситуации. Не меньше суда отталкивают рассказы о разногласиях с работодателем, клиентами, частая смена работы, неясная мотивация для предыдущих увольнений, намеки на участие в махинациях и плохие отзывы других работодателей о Вас. Разногласия с работодателями могут быть совершенно оправданы, отзывы могут быть плохими из зависти и мести – даже если Вы самый белый и пушистый специалист в мире, все это не важно, потому что работодатель не хочет рисковать, мало ли что?

Я не призываю к тому, что бы врать на собеседовании, но все же старайтесь подобрать адекватные и мотивированные объяснения для своих предыдущих увольнений, а горькую правду, уравновешивайте правдой, характеризующей Вас наилучшим образом.

### **Ошибка 5. Неправильный настрой**

Если Вас уволили, то настроение, вряд ли будет радужным. Вы чувствуете себя неуверенно, обижены на работодателя, и это настроение передается окружающим, особенно интервьюеру. Чем больше неудачных собеседований, тем хуже вы себя чувствуете. Замкнутый круг. Очень важно, с каким настроением Вы ищите работу, ведь все Ваши эмоции возвращаются к вам с удвоенной силой. В то же время наша заикленность на непременном получении работы, ни чуть не меньше мешает достичь желанной цели. Волнение, вызванное сильным желанием, делает человека стеснительным, нервным, вгоняет в сильный стресс, что делает поведение напряженным. Лучшее что можно сделать в данной ситуации, это абсолютно расслабиться и относиться к собеседованию как к игре. Ведь, если Вы не получите эту должность, значит получите другую, еще лучше. Если Вы отнесетесь к данному процессу как к совершенствованию своих навыков коммуникации и самопрезентации, то извлечете много пользы, и быстрее достигнете успеха.

Но что делать, если Вы все делаете правильно, но желанная работа все не находится? Воспринимайте это как некий знак, который советует изменить свою судьбу. Это совет Вселенной, которая хочет сказать Вам, что Вы пошли не по тому пути, что Вас ждет что-то другое.

### ***СИТУАЦИЯ.***

Светлана, очень долго не могла найти достойную работу, и однажды, находясь в полнейшем отчаянье, вдруг осознала, чего же хочет на самом деле. Она подумала, что настоящая причина неудач не в том, что она какая-то плохая, а в том, что ей просто не хочется работать под чьим-то началом, что ее раздражают глупые начальники. Сама она начальником быть не хотела.

Оставался один выход – стать начальником самой себе. И Света стала фрилансером и сейчас успешно трудиться на дому.

Поэтому, если поиск работы затянулся, не расстраивайтесь, а подумайте, какой совет хочет дать Вам судьба: научиться чему-то новому, развить недостающие навыки, отдохнуть и подумать о смысле жизни или вообще все поменять? Удачи Вам!