



УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Наименование:

Стили собеседования

Курс:

Эффективное поведение на рынке труда

Отрасль (подотрасль):

Межотраслевой

Код:

				0	3	R	U	0	0	2	5
--	--	--	--	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Автор учебного элемента: Цыганова Ю.С. – зав.отделением рабочих профессий
ГПОУ ЯО «Ярославский автомеханический колледж»

02-18



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

1

Цель:

Изучив данный учебный элемент, Вы будете знать:

- Стили собеседований;
- характерные признаки стилей собеседования.

Оборудование, материалы и вспомогательные средства:

- нет

Сопутствующие учебные элементы и пособия:

- Типичные вопросы собеседования
- Испытания при трудоустройстве
- Подготовительный этап собеседования
- Вербальное общение



Учебный элемент

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

2

СТИЛИ СОБЕСЕДОВАНИЙ



Для каждого стиля собеседования характерен свой стиль ведения переговоров.

ДОПРОС

Характерные признаки: работодатель задает «закрытые» вопросы, на которые собеседник может ответить только «да» или «нет». Атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.

При таком собеседовании вас неоднократно «прогонят» по пунктам вашего резюме, попытаются выявить возможное несоответствие. Вам могут задать какой-нибудь провокационный вопрос.

«Не кажется ли Вам, что эта работа не для мужчин?»



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

3

Таким образом работодатель проверяет кандидата на стрессоустойчивость.

Такие собеседования очень популярны среди работодателей.

Если вы попали на собеседование – допрос, не паникуйте, держитесь ровно, с достоинством, не оправдывайтесь, если попадете впросак.



ИГРА В ПРЯТКИ

Характерные признаки: стиль характеризуется явным стремлением ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку. Нежелание работодателя отвечать на вопросы кандидата, особенно о заработной плате.

Подобный стиль собеседования зачастую – завуалированный отказ. Вы не подходите или не нравитесь, или уже было принято решение о другом кандидате.

Если вы попали на подобное собеседование, то скорее всего вы не будете работать в этой организации.

«Мы Вам
позвоним!»



Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

4

СОЛО

Характерные признаки: после нескольких необязательных вопросов работодатель начинает долго, подробно, пространно рассказывать о фирме, ее истории, планах, о должности, что надо будет делать и что надо для этого уметь, какие люди и как работают в компании и т.д.



Это самый благоприятный стиль собеседования для кандидата. Вам придется только внимательно слушать, используя технику активного слушания (см. учебный элемент Вербальное общение), а в нужных местах восхищенно поддакивать.

Если же вам дадут слово, то вы уже располагаете нужной информацией для того, чтобы произвести впечатление.

ВНИМАНИЕ!

За разговором вы можете не уловить невербальных сигналов, которые говорят, что выбор сделан не в вашу пользу



Учебный элемент

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

5

ИСПЫТАНИЕ

Характерные признаки: после того, как работодатель задаст несколько вопросов, кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу.

Задача может быть достаточно сложной и ее могут поручить в качестве домашней работы.



При таком стиле собеседования общайтесь, задавайте вопросы работодателю, обсуждайте с ним свои результаты, то есть произведите впечатление коммуникбельного, любознательного человека.

ПАРТНЕРСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Характерные признаки: со стороны такой вариант выглядит как диалог двух хороших знакомых. В разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений. Так же, как при стиле «допрос», при партнерских переговорах задается много вопросов, но вопросы задают оба собеседника, преобладают вопросы «открытого» типа.





Учебный элемент

Стр.

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

6

Специально построенные вопросы работодателя побуждают кандидата рассказывать о себе, прошлом опыте, взаимоотношениях с коллегами.

Партнерские переговоры – наиболее благоприятный стиль проведения собеседования.

Будьте внимательны, не станьте слишком откровенны.



Учебный элемент

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

7

Проверка усвоения

Контрольные вопросы

Каждый вопрос имеет один или несколько правильных ответов. Выберите правильные.

1. ВЫДЕЛЯЮТ КОЛИЧЕСТВО СТИЛЕЙ СОБЕСЕДОВАНИЙ:

- А. 1
- Б. 2
- В. 3
- Г. 4
- Д. 5

2. СОБЕСЕДОВАНИЕ - «ПАРТНЕРСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ» ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- А. атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.
- Б. явное стремление ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку
- В. работодатель долго, подробно, пространно рассказывает о фирме
- Г. кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу
- Д. в разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений

3. СОБЕСЕДОВАНИЕ – «СОЛО» ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- А. атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.
- Б. явное стремление ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку
- В. работодатель долго, подробно, пространно рассказывает о фирме
- Г. кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу
- Д. в разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений



Учебный элемент

Наименование
Курс

Стили собеседования
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

8

4. СОБЕСЕДОВАНИЕ - «ДОПРОС» ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- А. атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.
- Б. явное стремление ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку
- В. работодатель долго, подробно, пространно рассказывает о фирме
- Г. кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу
- Д. в разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений

5. СОБЕСЕДОВАНИЕ - «ИСПЫТАНИЕ» ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- А. атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.
- Б. явное стремление ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку
- В. работодатель долго, подробно, пространно рассказывает о фирме
- Г. кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу
- Д. в разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений

6. СОБЕСЕДОВАНИЕ – «ИГРА В ПРЯТКИ» ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- А. атмосфера собеседования очень напряженная, невербальное поведение ведущего интервью показывает превосходство над кандидатом.
- Б. явное стремление ведущего интервью запутать кандидата, сбить его с толку
- В. работодатель долго, подробно, пространно рассказывает о фирме
- Г. кандидату предлагают решить какую-нибудь профессиональную или поведенческую задачу
- Д. в разговоре присутствует приблизительно одинаковое распределение времени для высказывания мнений