SF EDUCATION

4. Подготовка к интервью - часть 1

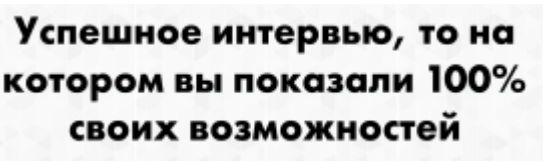
Содержание

1. Что такое успешное интервью
2. Общие истории в прохождении интервью

Успешное интервью

Друзья, всем привет! С вами снова **SF Education** и я, Влас Лезин. В этом видео мы с вами поговорим о том, как **готовиться к интервью** на позиции в финансах и другие позиции, на которые обычно подают наши студенты, такие как консалтинг, аудит и прочие смежные специальности. Естественно, это видео было составлено в основном на основе моего опыта, опыта моих коллег, опыта моих друзей. Я некоторых поспрашивал, какие есть интересные вопросы или проблемы, с которыми сталкивались во время интервьюирования или когда они сами проходили интервью. Но, тем не менее, я считаю, что это видео будет полезно всем, кто подается в целом на любую позицию, будь то маркетинг, будь то какой-то бизнес-девелопмент, то есть напрямую не связанные с теми курсами, которые вы проходите в рамках нашей академии. То есть это в общем и целом советы о том, как проходить интервью и что более важно, как готовиться к интервью, в финансах и смежных областях.

Итак, будем начинать. Я думаю, вы уже все знаете, что я всегда начинаю свое видео с того, что я обозначаю какую-то главную мысль, которую я хочу донести в рамках данной лекции, в рамках данного видео. В данном случае мысль заключается в том, что успешное интервью – это не то, которое вы прошли и попали, а то, на котором вы показали 100% от своих возможностей.



В любой ситуации, как бы вы хорошо не были готовы, как бы вы прекрасно не знали ту или иную область, бывают ситуации, когда вы либо не подходите просто потому, что работодателю требуется немного другой skillset, чем есть у вас, либо есть более хороший кандидат. То есть что я вам хочу сказать? То, что главное в интервью, это то, что вы практикуетесь. Главное то, что вы ничего не забываете, что вы правильно подходите к интервью и вы показываете 100% от своего результата.

Приведу пример. Я думаю все знают, что я в свое время занимался профессиональным плаванием. Для меня лучший результат был тот, когда я показывал свое лучшее время, когда я показывал 100% своих возможностей. Конечно же, в идеале я хочу обогнать Майкла Фелпса, я хочу обогнать каких-то других пловцов мирового уровня, но я никогда не был на этом уровне, я был на уровень ниже и, соответственно, успешность моего выступления сравнивать с какими-то топами смысла особенного не было.

Поэтому вы должны понимать, и вы **не должны расстраиваться**, если вы **не прошли интервью**. Ваша **цель** – **научиться показывать 100% своих возможностей, 100% своих навыков, 100% своего маркетинга**, так сказать, себя как профессионала, в рамках этого интервью. Именно к этому вам нужно стремиться, чтобы вы не расстраивались, когда вас не возьмут на ту или иную позицию, а просто работали над тем, чтобы быть хорошим человеком, который проходит интервью.

Сейчас вы показываете все, на что вы способны, и рано или поздно, поверьте, **найдется такая позиция**, именно для которой **вы идеально подходите**. Это как бы **основная мысль**, которую я вам хочу донести.

Например, в моей карьере были ситуации, когда я перед тем, как перейти в Asset-backed securities, я хотел заниматься Global Investment Research в Goldman. Я пошел на интервью, я прошел около 10 интервью, как у нас всегда бывает, несмотря на то, что я был внутренним кандидатом с партнерами, с Managing Directors и так далее. Но, тем не менее, меня просто не взяли. Почему? Потому что они хотели открывать новое направление, но это направление они решили не

открывать. Другими словами, была одна идея, стали нанимать людей и потом эту идею завернули. Я показал все, что я мог, я вынес свои собственные уроки из этого процесса интервьюинга. Тем не менее, меня не взяли по причине, которая никаким образом от меня не зависела. Никого другого тоже не взяли.

И я вам могу сказать, что уже находясь с другой стороны, когда я сам проводил интервью, были ситуации, когда кандидат абсолютно показывал 100% от того, что он может, он идеально себя подавал, но был кандидат, который был чуть более опытный или чуть с более релевантным опытом. Поэтому **не стоит себя обвинять**, **не стоит расстраиваться**, а просто **нужно работать над тем, чтобы быть максимально успешным человеком, который проходит интервью**. Поэтому не расстраивайтесь, а просто оттачивайте свои навыки.



Еще пару моментов, которые я хочу сказать. Во-первых, **все делают ошибки**. Никто не идет на свое первое интервью и проходит его со 100% гарантией. Именно поэтому, например, ко мне люди обращаются, чтобы мы проводили какие-то **mock интервью**, для того, чтобы их первое интервью было не то, которое что-то решает, а с каким-то другим человеком. Собственно говоря, именно поэтому я всегда рекомендую не отказываться от интервью, даже если вам позиция неинтересна, но вас зовут на интервью. Сходите и поговорите. Почему? Потому что это вам позволит совершить ошибки, вынести из них уроки и уже в том интервью, которое вам действительно нужно, эти ошибки не совершать и чувствовать себя более уверенно, тем самым повысить свои шансы на прохождение именно на ту позицию, которая вам интересна.

Второй момент – **нужно практиковать ответы**. Может быть, я уже кого-то достал своими примерами из плавания, но, когда ты занимаешься плаванием, ты стараешься во время тренировок отрабатывать все технические элементы, повороты, работу под водой и так далее. Почему? Потому что, когда вы находитесь на дистанции, когда у вас есть соревнования, вы находитесь, по идее,

на пике своих физических возможностей, вам больно, вы задыхаетесь, вам некомфортно. И для того чтобы в ситуации, когда вам больно, когда вы нервничаете, когда вам некомфортно, совершать все равно правильно те действия, которые от вас нужны, вы должны оттачивать эти действия до автоматизма, когда вам приятно, когда вы не нервничаете, когда вы не задыхаетесь.

То же самое и здесь. Когда люди приходят на интервью, они все нервничают. Я проводил множество интервью, и я проходил много интервью, как человек, которого интервьюировали. И я считаю, что у меня довольно большой в этом опыт, у меня хорошая риторика, я знаю, как говорить, я знаю, как вещать, условно говоря. Тем не менее, я все равно во время интервью тоже волновался и тоже не совсем идеально проходил. Но перед тем, как я пошел на интервью, я выписал все мои основные ответы, как я буду говорить, более или менее составил план того, как я буду отвечать на возможные вопросы. Поэтому очень важно **оттачивать ваши ответы до максимального автоматизма**.

Вы можете записать себя на видео или кого-то попросить задать вам вопросы и записать, как вы на них отвечаете, получить от него какой-то фидбэк. Потом вы посмотрите, на какие вопросы вы отвечаете хорошо, на какие отвечаете плохо, разберете ошибки и попрактикуетесь в их оттачивании. Вы можете сделать пробное mock-интервью, можете это сделать со мной, можете у себя в университете. Смысл заключается в том, что вам нужно практиковаться, когда вы не нервничаете, когда у вас есть ресурсы, когда вы можете спокойно поправить себя. Без этой практики вы не сможете правильно ответить во время интервью, когда вы будете волноваться, когда у вас, может быть, был плохой сон и так далее. Поэтому нужно практиковать ответы, как вы будете отвечать на те или иные вопросы, до такого уровня, чтобы вы не боялись, и чувствовали, что все, что вы могли сделать, вы уже сделали.

Когда я пошел на интервью, я исписал 5 листов А4 с теми пунктами, которые я буду говорить. Потому что именно это помогает быть менее нервным, понимать, что ты будешь говорить, отточить какие-то важные моменты и стать более уверенным, когда вы придете на интервью.

И это, по идее, ведет нас к нашему последнему пункту – **Don't be needy**. Я думал, как это правильно перевести по-русски, но у меня не получилось. Другими словами, не нужно показывать то, что вы готовы сделать абсолютно все, чтобы попасть в эту компанию. Почему это плохо? Есть несколько моментов. Во-первых, вы должны понимать то, что любое ваше представление о работе, на которую вы подаетесь, может быть обманчивым. Условно говоря, вы подаетесь в McKinsey, это мечта всей вашей жизни, вы там хотите работать. Но если вы там не работали, то абсолютно не факт, что та работа, которую вы там начнете, будет соответствовать вашим ожиданиям.

Поэтому очень важно показать во время интервью то, что не только вас **интервьюируют**, но и вы **интервьюируете** человека, с которым вы общаетесь. Понятно, что в меньшей степени, но, тем не менее, не нужно бросаться в колени и просить «ну возьмите меня, ну возьмите». Это показывает интервьюеру то, что, скорее всего, вы согласитесь на что угодно, и, соответственно, из вас можно крутить, выжимать все соки, с одной стороны. А с другой стороны, это покажет на то, что вы неспособны проанализировать, куда вы, собственно говоря, идете. Многие интервьюеры, с которыми я общался, говорят, что это можно расценить, как неспособность человека к анализу перед принятием решений.

Естественно, вам нужно показать ваш **энтузиазм**, нужно показать, что вы **заинтересованы**, но при всем при этом вы должны **держаться с достоинством** (не нужно, конечно, кичиться и так далее), вы должны **задавать интересные вопросы** и вы должны **анализировать ситуацию**, анализировать позицию перед тем, как на нее согласиться. Поэтому не бойтесь **задавать встречные вопросы**, не бойтесь **держаться с достоинством**. А бросаться в ноги и говорить, что можете работать бесплатно и так далее, это вам не поможет.

Все хотят работать в хорошей компании, все хотят набираться опыта, поэтому для того, чтобы выделиться, вам нужно быть наиболее **профессиональным**, но попытки под любым предлогом попасть в компанию не являются профессиональной чертой. Это такая тонкая грань между тем, чтобы показать **свой энтузиазм и интерес** к компании, при этом **не умолять** на коленях, а

держаться профессионально. И помните: абсолютно не факт, что позиция, на которую вы подаетесь, будет на 100% соответствовать вашим ожиданиям. Поэтому не бойтесь задавать вопросы, не бойтесь выстраивать интервью больше как **диалог**, чем ваш монолог. Это очень и очень важно, мы с вами про это еще поговорим чуть подробнее.

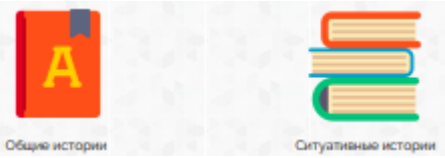
Общие истории в прохождении интервью

Сейчас поговорим о том, на чем нужно сфокусироваться при прохождении интервью и как к этому нужно готовиться. Здесь есть три основных момента. Первый – это **подготовка истории**. Мы посмотрим, какие бывают истории, как их нужно выстраивать, как нужно выстраивать диалог во время интервью. Второй момент – мы поговорим о том, как **отрабатывать различные вопросы**. В основном мы сфокусируемся на так называемых fit questions, то есть вопросах, которые проверяют, насколько вы подходите с точки зрения морали, с точки зрения философии, с точки зрения мотивации.

И в-третьих, мы довольно-таки быстро поговорим про **технические вопросы**. Почему мы с вами поговорим коротко про технические вопросы – потому что это основная часть, которая нацелена на знания. Другими словами, вы какие-то моменты можете либо знать, либо не знать, и вывернуться в ситуации, когда вы чего-то не знаете, невозможно. Понятно, что существуют ситуации, когда вы можете логически дойти до ответа, если вы его не знаете, но, тем не менее, технические вопросы все-таки больше упираются именно на знания, а не на вашу способность правильно себя подавать и правильно к этому готовиться.

Давайте поговорим о том, как нужно **подготавливать наши истории**. Как я уже сказал, нельзя пойти на интервью и подумать: у меня язык хорошо подвешен, я смогу пробежаться им по ушам и так далее. Не стоит так думать, потому что, каким бы великим оратором вы не были, все равно у вас должны быть заготовки. Любые великие ораторы заготавливали свои речи, поэтому очень важно именно подготовить историю и ее отпрактиковать, чтобы, с одной стороны, вы были уверены в том, что вы говорите правильные вещи. А во-вторых, не нервничать и

судорожно не искать какие-то мысли, а сфокусироваться на том, чтобы правильно их подавать, правильно строить свой голос, правильно строить рассказ.



Есть **два типа историй**, про которые мы с вами поговорим: **общие истории и ситуативные истории**. Я считаю, это наиболее важный момент, когда вы эти истории будете рассказывать вообще в интервью. Почему? Потому что, как я уже сказал, именно **история** является тем моментом, который действительно **выделяет кандидатов**. **Технические вопросы** – это знания. Условно говоря, вы знаете, Петя знает, Вася знает, вы на одной планке. Другое дело то, что ваш нарратив, ваше повествование, ваша история, которую вы подаете, она будет сильно зависеть от того, как вы подготовились и как вы ее будете подавать. Другими словами – то, что будет выделять кандидатов, это не столько их знания, а то, как они могут свой опыт и свое какое-то образование правильно подать.

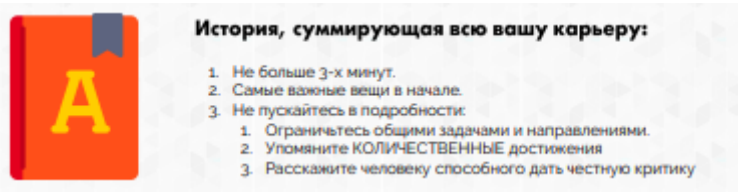
Перед тем, как мы углубимся в истории, я бы хотел сделать один важный комментарий. Самая **распространенная ошибка**, которую совершают кандидаты при прохождении интервью, это то, что они **слишком много говорят**. Я, как воспитанный человек, которым я себя считаю, когда вы будете говорить во время интервью, я вас буду слушать, я буду молчать. Соответственно, я не буду пытаться вас перебить после каждой паузы, которую вы совершаете. И это приводит к тому, что многие люди, находясь в позиции человека, которого интервьюируют, они нервничают и пытаются заполнить тишину, которая, с одной стороны, просто является моей вежливой попыткой узнать, будете ли вы говорить дальше. Они пытаются эту тишину заполнить какой-то информацией и говорят, говорят, говорят, говорят, говорят, говорят, говорят, говорят.

Не нужно этого делать. Нужно **рассказать свою историю**, которую вы заготовили, будь это ситуативная, будь это общая история, мы сейчас про это детально поговорим, и передать нить разговора вашему интервьюеру. Вы, условно говоря, рассказываете именно ту историю, которую вы заготовили, и вы **даете понять,**

что вы закончили, вы **не вдаетесь в дополнительные подробности**, а в конце вы говорите: дайте мне знать, если вы хотите узнать какие-то большие детали по одному из тех моментов, которые я сейчас рассказал или рассказала.

Условно говоря, не стоит думать, что интервьюер чего-то ждет. Единственное, что действительно ждет интервьюер, это то, когда вы закончите разговаривать, рассказывать свою историю, чтобы перейти к следующему этапу. Поэтому не бойтесь говорить: все, я закончил, я рассказал свою историю, дайте мне знать, если у вас есть какие-то дополнительные вопросы. Это очень важно, еще раз хочу отметить, чтобы **не продолжать болтать**, а **превращать интервью в диалог**.

Итак, давайте с вами поговорим про **общие истории**, что в них входит, что они из себя подразумевают, какие типы существуют и как к ним готовиться. Я разделяю эти истории на два типа. **Первый тип** – это **история, суммирующая всю вашу карьеру**. Другими словами, это тот же самый вопрос, что **talk me through your resume** (расскажите мне о своей карьере). Вот у меня перед глазами ваше резюме, расскажите мне о себе. Что нужно запомнить?



Во-первых, эта история должна быть **не больше трех минут**. Почему? Потому что это обычно самое начало интервью. Если вы пытаетесь очень долго про себя рассказывать, то потеряется нить рассказа, и уже через 5 минут я забуду, что вы говорили в самом начале. Ограничьте то, что вы будете говорить, четко выпишите, попрактикуйтесь, чтобы не торопясь, не сумбурно рассказывать о себе в течение трех минут. Больше не надо.

Второй момент – **самые важные вещи говорите в начале**. Если у вас есть какой-то опыт, и он действительно из себя что-то интересное представляет, начните с него. Начните с самой важной вещи, которую вы хотите, чтобы ваш интервьюер запомнил. В рамках нашего курса я начинаю свое представление с

самого главного момента, который я надеюсь, вы запомните, то же самое вы должны делать относительно интервьюера. Самую важную вещь, которую вы хотите, чтобы интервьюер запомнил, пустите ее в начале. Чаще всего это ваш опыт, но если у вас опыт не профильный, то вы можете рассказать про какие-то интересные вещи, которые вы делали у себя в университете в рамках учебы.

Третий момент – очень важно **не опускаться в подробности**. **Ограничьтесь общими задачами и направлениями**. Например, я работал в аудите в «Большой четверке». Вы можете сказать: «Я занимался аудитом компаний, которые находились в сфере страхования жизни. Я провел аудит нескольких компаний, включая крупнейших в данной сфере». Стоп. Это ваша основная задача, ваше основное направление. Вы можете добавить, что в рамках этого аудита я был ответственен за проверку движений денежных средств. Все, хватит, не нужно вдаваться в подробности, какие компании, как это конкретно. Просто говорите, в чем была задача, какое направление, какая индустрия, что вы конкретно делали.

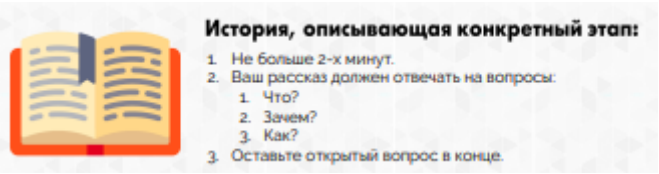
Дальше упомяните **количественные достижения**. Расскажите, сколько компаний вы аудировали, какой был общий годовой оборот данных компаний. Числа люди запоминают лучше, чем слова, поэтому укажите количественные достижения, опять же, держа их на очень высоком уровне. И, собственно говоря, тут как раз получается **возможность для диалога**, потому что, рассказав нам про общие задачи и общие направления, вы сможете уже сказать: скажите мне, если вы хотите, чтобы я пустился в более детальный рассказ.

Тем самым вы, с одной стороны, рассказали интервьюеру все, что нужно. Во-вторых, он может уже задать вопрос, и вы можете конкретно уже на заданный вопрос, именно на то, что интервьюера интересует, дать правильный ответ, вместо того, чтобы без остановки болтать о своих каких-то достижениях или о том, что вы сделали. Поэтому, еще раз хочу сказать, ограничьтесь на очень общем уровне, чтобы это было не больше трех минут.

И еще один очень важный момент, как я уже сказал, нужно практиковать – **расскажите это человеку, способному дать честную критику**. Это может быть ваш друг, это может быть ваш отец, это может быть ваша мама, но обязательно им

скажите, чтобы они вам давали честную критику. Не нужно говорить: ой, ты такой молодец, Петенька, ты такой красавчик. То есть не надо это рассказывать бабушке, которая, что бы вы ей ни рассказали, она бы все равно вас похвалила. Сфокусируйтесь на человеке, способному дать честную критику.

Есть еще одно **упражнение**. После того, как вы составили свою историю, у вас есть какие-то моменты, которые вы точно хотите донести до интервьюера, вы хотите донести какие-то ваши достижения, ваш опыт или навыки, которые у вас есть. Выпишите основные мысли, которые вы хотите донести, расскажите их этому человеку и попросите его пересказать основные идеи, которые он или она усвоили. Другими словами, сверьте то, какую информацию вы подаете человеку, с тем, как он ее усваивает. Сравнивая то, что это человек понял, с тем, что вы хотите ему передать, вы можете сказать, достигает ли ваша история намеченные цели с точки зрения передачи информации. Поэтому очень важно вашу историю практиковать и желательно ее рассказать человеку, чтобы убедиться, что ваша история действительно передает именно те моменты, которые вы хотите, чтобы она передавала, и подправить, может быть, какие-то моменты, которые либо непонятны, либо вы вдаетесь в подробности, тем самым теряя основную нить рассказа.



И **второй тип общих историй** – это **история, описывающая конкретный этап**. Другими словами, если вас, например, не попросят рассказать себе, а скажут: расскажите мне о своем последнем опыте. Этот рассказ будет еще меньше, потому что это будет история, которую вы хотите развивать в качестве диалога, то есть в конце сказать человеку: дайте мне знать, если вы хотите, чтобы я рассказал в больших деталях.

Соответственно, вы **описываете какой-то конкретный этап вашей карьеры**. Во-первых, он должен быть **не более двух минут**. Ваш рассказ **должен отвечать на вопросы**: Что вы делали? Зачем вы это делали? То есть какая нужда была?

Может, это, например, тот же самый аудит. Делали ли вы это для отчетности, делали вы для выпуска IPO и так далее, то есть зачем вы что-то делали. И как вы это делали? То есть какими методами вы пользовались, какие другие различные моменты вы применяли.

Другими словами, вы должны в рамках вашего рассказа, не вдаваясь в детали, рассказать, что вы делали, зачем вы делали и как вы это делали, опять же, желательно помнить про какие-то числа, помнить про какие-то количественные достижения. И, как я уже говорил, оставьте открытый вопрос в конце. Другими словами, вы можете дать интервьюеру возможность задать правильный вопрос, сказав: скажите мне, пожалуйста, если вы хотите, чтобы я каждый из этих этапов рассказал более подробно. Тем самым вы заканчиваете свой рассказ и открываете дверь для интервьюера, чтобы он спрашивал либо технические вопросы, либо какие-то уже конкретные детали относительно этого этапа. То есть ваша **задача вашей общей истории** перевести с общего повествования о ваших достижениях на конкретные вопросы о ваших навыках, о конкретных ситуациях или о ваших знаниях.