**Транскрибация интервью.**

**Собеседование на работу: жизненный путь - Интервью на работу - Расскажите о себе - Михаил Портнов**

**Михаил Портнов**. Есть некоторые правила, правила продаж, как бы. Я их принес из семинаров, которые посещал по самым разным темам. Я очень люблю на семинары ходить. И каждый раз, когда идешь куда-то, а, в основном, там что-то продают. Я по недвижимости ходил на семинары, по страхованию, это не важно. Вот когда они рассказывают, как что-то продать, я это тут же процентов на 95 переношу на то, как вот моим студентам, которые в школе у нас, потому что там иного интересного. Ну вот, несколько правил есть, которые минимальны, у меня раньше больше было, я уже к минимуму свел.

Значит, что очень важно понимать, когда вы резюме шлете, когда вы работу ищете, когда вы интервью проходите. Мы же, на самом деле, к вопросам идем на интервью, так вот в этом контексте. Люди покупают что-то, в данном случае, люди нанимают кого-то, вот вас, да, не потому что вы хотите, чтобы вас наняли. То есть это, конечно, необходимо, если вы не хотите, чтобы вас наняли, вас не наймут. Но они изначально нанимают вас, потому что у них есть проблема, у них есть ситуация, которую надо разрешить. Вот, я часто вижу людей, которые, о чем бы они ни говорили, они говорят о себе: я хочу это, я хочу то, но, послушай, а я что? Я вот тебя нанимаю, я тебе деньги плачу, причем, хорошие деньги, если мы говорим про работу, там, 90 тысяч плачу, 100 тысяч плачу, 120 тысяч плачу. Давай, может быть, мы обо мне тоже поговорим. Так вот, очень важно понимать, что людям надо. Если вы не понимаете, что им надо, вы продать им ничего не можете. Вот приходит человек и говорит: «Я вот интересуюсь вот этим». А вы ему говорите: Знаешь, мужик, мне, по-фигу, чем ты интересуешься, я вот лично люблю белые грибы под водочку». Но что же вы так ему продадите?

Теперь, люди покупают, или люди нанимают, в нашем случае, эмоционально и очень часто, и впоследствии они, как бы, задним числом находят рациональное этому оправдание, интеллектуальное. Это то, как работает соотношение друг с другом, сознание и подсознание. Очень многие вещи мы подсознательно мгновенно схватываем, а потом нам нужно время, чтобы сознание это как то устаканило и объяснило нам же. А подсознательно нам уже нравится человек или не нравится, мы, может быть, даже не можем сказать почему, а уже нравится или не нравится. Поэтому, когда вы ищете работу, очень важно апеллировать не только к сознанию людей, да, вот вы там задачку решили, на вопрос технический ответили и думаете, что вы молодец. То есть, вы, конечно, молодец, это лучше, чем облажаться, но это еще не все, там другие люди есть. Значит, к эмоциям надо апеллировать, когда вы пришли на интервью. Тут физически, так то, что называется «фей с - ту - фей с, то вот все время говорят там: нужно рукопожатие, серьёзное, твердое, хорошее, потому что середку дают такую, знаете, соленую, рыбу такую, вот на, мол, потискай. Эмоционально нехорошо, неприятно. Глаза бегают, что то там еще, голос дрожит, осанка, какая то, оделся неадекватно, опоздал на интервью. Очень, очень много есть вещей, которые эмоционально какой - то негатив несут по поводу вас.

Если вы общаетесь по скайпу и, с другой стороны, проходите интервью с камерой, значит, соответственно, вы должны иметь какой – то вид, соответственно, вы должны улыбаться, если вы не улыбаетесь – это одно, если улыбаетесь – другое. Ну, и так далее. То есть, когда вы что-то делаете, вот какой принцип я хотел донести: когда вы что-то делаете и когда вы пытаетесь получить работу, апеллируйте не только к сознанию, но и к эмоциям тоже. Не то, что там пошутить и как-то там скабрезно, не дай бог, я не об этом. Ну, вот имейте в виду, что эмоции у людей тоже есть.

Вы не можете ничего продать без того, чтобы слабеньким таким прийти, несчастным таки, бедным и сказать: «Я такой несчастный, бедный дайте мне что-нибудь». Значит, вы должны с позиции силы, если дословно переводить то, что написано на экране. Ну, что это значит? Вы уверены в себе, вы – сильный. Вот, допустим, мне говорят: «Миша, а ты знаешь, вот это». Я говорю: «Послушай, я много чего знаю, много чего не знаю, но есть одна очень важная вещь, которую ты должен понимать обо мне: все, что я не знаю, и все, что нужно для дела, я буду знать с такой скоростью, что ты еще никогда не видел, чтоб люди это с такой скоростью подхватывали, как подхватываю я»

Я это не говорю, потому, там, что-то, а я это говорю, потому что я всегда такой был и всегда это делал, и у меня в себе никаких сомнений нет. И все, и когда я это сказал, и я сам в себя верю, и как я это сказал, и вы мне поверили. И это правда. Но если вы врете, если вы сами не верите и вот будете с таким лицом, или с таким голосом, или с такой осанкой, или с таким состоянием внутренним, и на этом все закончится. С позиции силы, уверенности в себе.

Для того чтобы что-то продать, в данном случае, себя продать, чтобы вас наняли, очень важно у тех людей, с которыми вы беседуете, у покупателя, найти боль, как бы, в прошлом или ожидаемую боль в будущем. Когда люди платят деньги за что-то, они говорят, что либо уже что-то случилось, и я не хочу, чтобы это случилось, либо они говорят: «А вдруг что-то такое произойдет». Соответственно, когда они работают, это не в личной жизни у них происходит, но тем не менее. Поэтому понять, какая боль, что их беспокоит, что их тревожит и сказать им: «Ребята, я забираю у вас вашу боль – это то, как вы получаете работу.

Если вы говорите: «Я хочу это, это, это» – это не отвечает на вопрос мне, как нанимающему человеку, не отвечает на вопрос: какую боль вы у меня забрали. Я могу, конечно, предположить, что если вы вот это, вот это, вот это будете делать, то я не должен больше этим заниматься и могу переключиться, там, еще на что-то еще. Это конечно, но гораздо лучше будет, на порядок лучше будет, если вы мне прямо скажете и прямо спросите, и поэтому мы сейчас переходим на вопросы, потому что для того чтобы понять мою боль, и показать мне, что вы поняли мою боль, вы должны задавать вопросы.