

Software Engineering Conference Russia

October 2017, St. Petersburg



Как проходить интервью с заказчиком

(и не потеть)

Андрей Холявкин, «Аркадия»

О себе



Андрей Холявкин

Аркадия

andrey.kholiyavkin@softwarecountry.ru

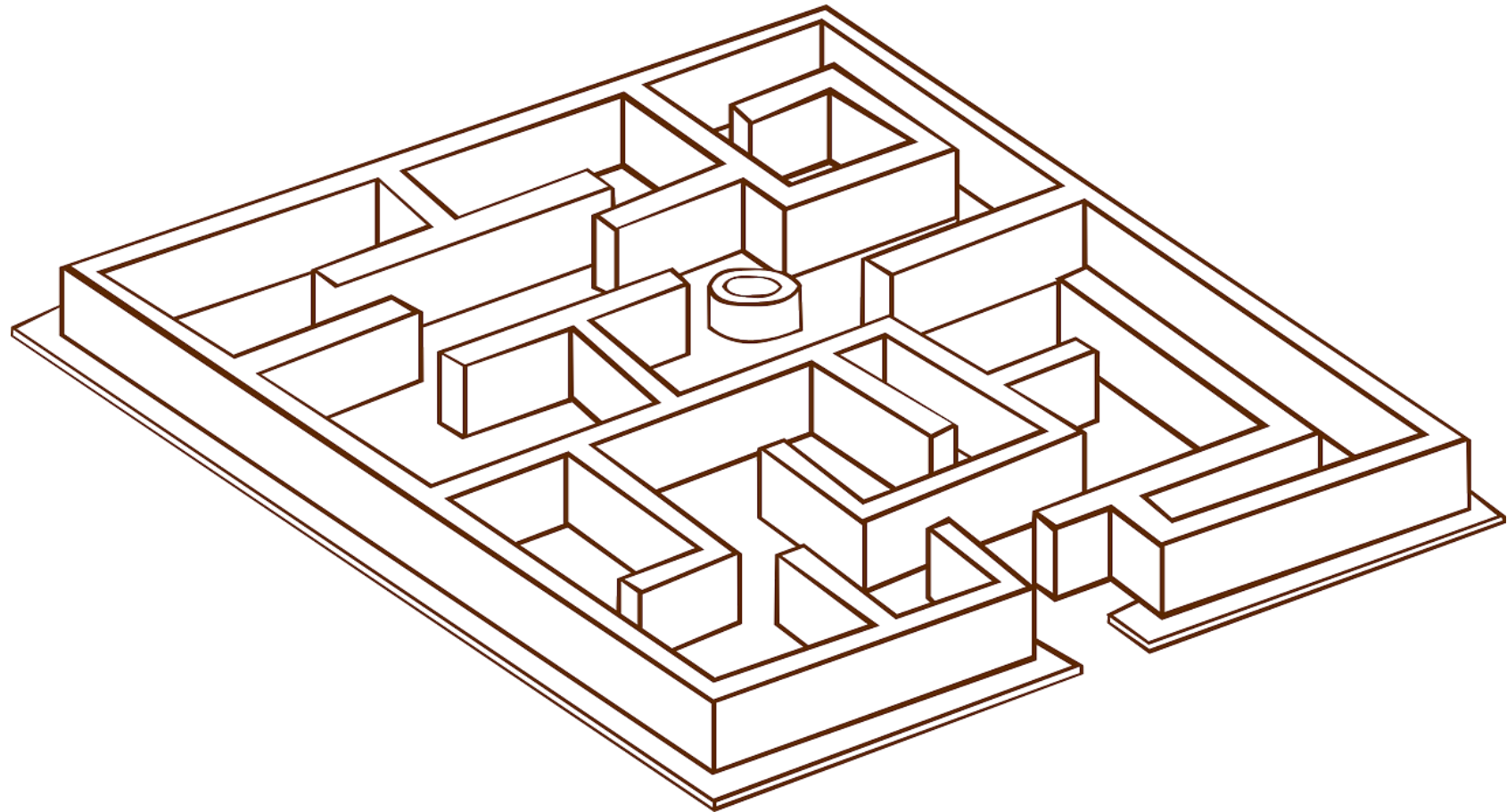
Руководитель регионального подразделения с пиэмским и девелоперским бэкграундом.

10 лет ищу волшебную палочку успешного интервью.

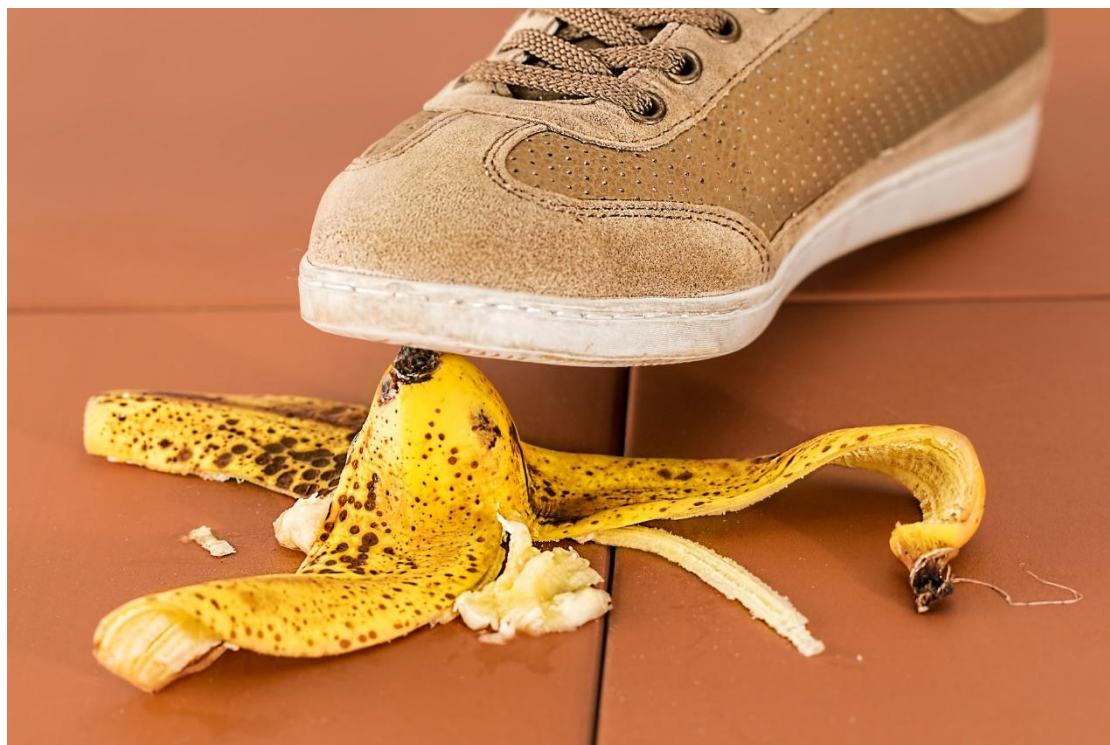
А в чем проблема?

- Окей, Google, «как пройти интервью в ит компанию».
- Найдено примерно: 870 000 результатов.

На работу-то меня приняли, а как
попасть на Хороший Интересный
проект...



Мы хотим, чтобы нас приняли



Получается это,
конечно, не всегда.

Иногда по не очень
понятным
причинам ничего
не получается.

Почему проваливаемся

1. Объективные случаи – недостаточно опыта, навыков
2. Волновались и не проявили себя
3. Вроде бы все было хорошо, но заказчик отказал
4. Ваши необычные случаи – *будет здорово обсудить в секции вопросов в конце*

Что мы испытываем

- Неуверенность
- Давление
- Завышенная значимость результата
- Непредсказуемость
- ...

В итоге

Стресс

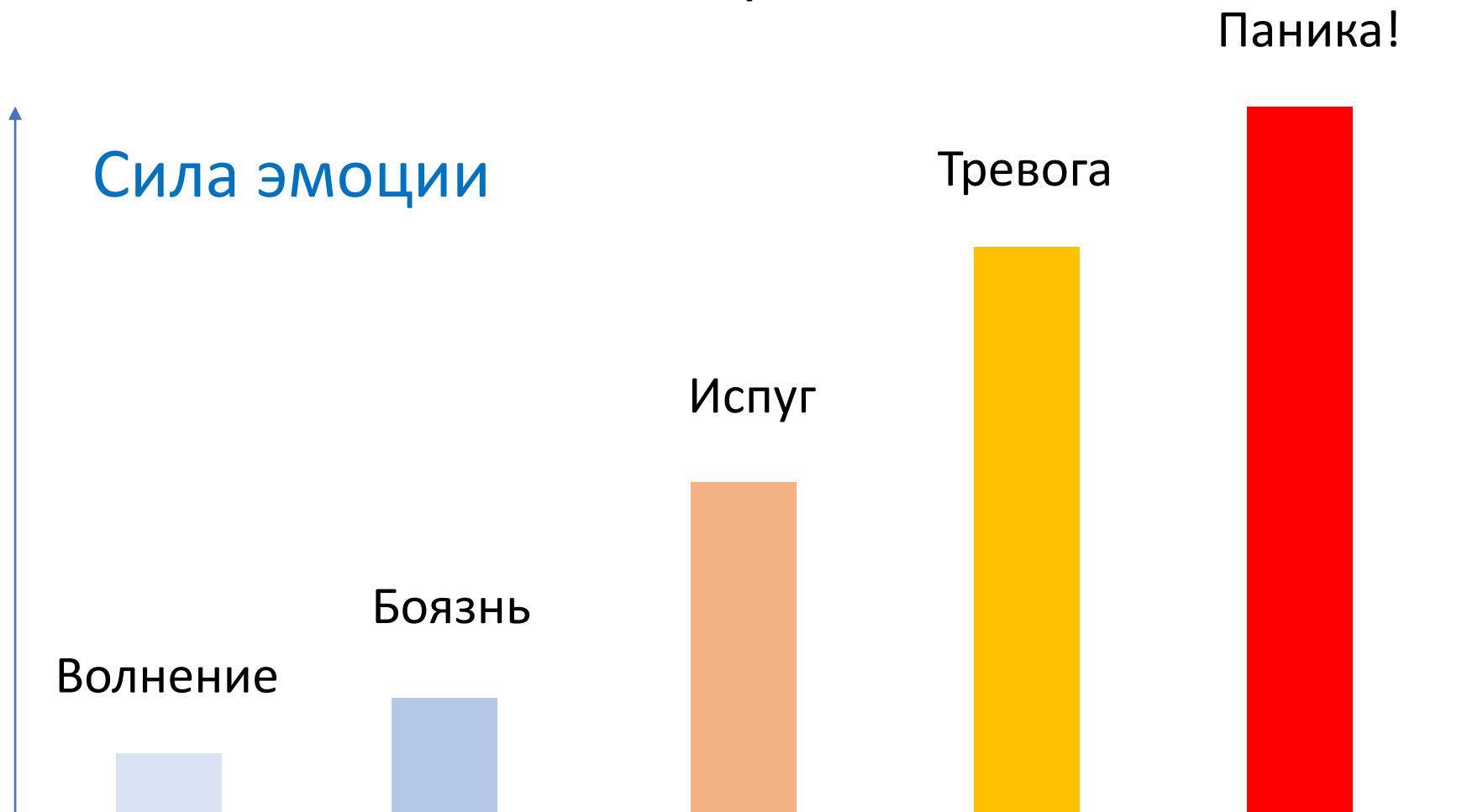
Стресс

СТРЕСС



Что будем с этим делать?

Волнение – это нормально



Страх нас давно защищает.
Очень давно.

Мозг человека:

- Рептильный мозг – инстинкты, выживание
- Лимбическая система – чувства, эмоции
- Неокортекс («новая кора») – сознание, интеллект

Десакрализация

- Клиент такой крутой, умный и важный, а у меня столько пробелов в знаниях
- Да и английский у меня не очень

Клиент – такой же Человек, как вы

Только по ту сторону экрана

Английский

1. Если клиент нанимает для себя команду из других языковых культур, значит он каждый день общается с ~~плехими~~ ...недостаточно уверенными носителями его языка.

Для него это нормально и привычно.

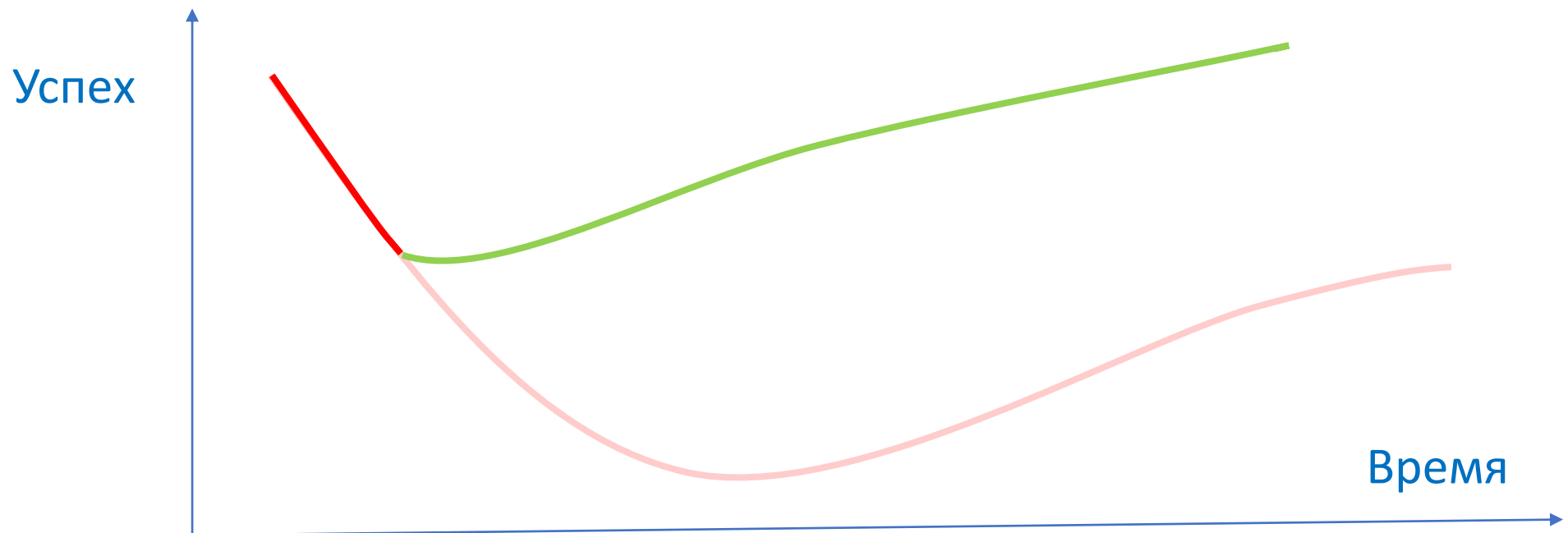
2. Да он и сам-то...

Конгруэнтность

- Показывать внешне себя такими, какими являемся внутри
- Не «рисоваться» — фальшь сразу видна, но и не излишне скромничать и стесняться
- Признание своих слабостей и адекватная оценка профессиональных способностей
- Честность в самопрезентации

Как сохранять спокойствие во время беседы

- Взять паузу и попить воды



Как сохранять спокойствие во время беседы

- Взять паузу и попить воды
- Ваш темп спокойной речи



Как сохранять спокойствие во время беседы

- Взять паузу и попить воды
- Ваш темп спокойной речи
- Спокойный логичный переход от одного к другому
- Не пытаться компенсировать неуверенность быстрым темпом и лишними деталями
- Мини шпаргалки/напоминалки с тезисами
- Просить менеджера присутствовать на интервью

Уверенность

1. Знание своих сильных и слабых сторон
2. Умение общаться
3. Глобальная цель

Small Talk и Активное Слушание



Проявить интерес к заказчику

К его компании, проекту, событиям их профессиональной жизни:

- Что у него происходит?
- Как дела на проекте?
- Какие новости?



Люди любят рассказывать о том, что дорого, ценно и важно.

Доверие в команде



Что запомнить:

1. Боятся все и это нормально
2. Вашего английского хватит
3. Заказчик – такой же человек со своими интересами и причудами
4. Ваши сильные стороны можно отлично использовать
5. Во время интервью можно брать паузы, если все идет слишком не так
6. Выстраиваем спокойную речь
7. Быть «истуканом» – проигрышная стратегия 😊
8. Ваш менеджер верит в вас
9. И все равно не всегда будет получаться – это нормально

Q & A

Андрей Холявкин, «Аркадия»

andrey.kholyavkin@softwarecountry.ru

Приходите к нам на интервью — практиковаться!