

РАБОТА НА ВАШИХ УСЛОВИЯХ



СОБЕСЕДОВАНИЕ БЕЗ ДРОЖИ В ГОЛОСЕ

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Собеседование без дрожи в голосе

«Автор»

2026

Гурьев В.

Собеседование без дрожи в голосе / В. Гурьев — «Автор», 2026

Фокус книги полностью на устном контакте с работодателем: от момента, когда вам позвонили и пригласили на встречу, до финального рукопожатия. Книга разбирает психологию страха перед интервью, техники управления волнением и конкретные речевые конструкции для ответов на сложные вопросы вроде «расскажите о своих недостатках» или «почему вы ушли с прошлого места». Вы научитесь читать скрытые мотивы вопросов интервьюера, управлять темпом разговора и превращать допрос в диалог. Отдельный блок посвящён групповым собеседованиям, стресс-интервью и встречам с несколькими представителями компании одновременно. Книга закрывает нишу именно устного общения на этапе отбора, не касаясь письменных документов.

© Гурьев В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Телефонный скрининг: как пройти первый голосовой фильтр	5
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Виталий Гурьев

Собеседование без дрожи в голосе

Глава 1. Телефонный скрининг: как пройти первый голосовой фильтр

Поиск работы всегда начинается с невидимого барьера, которым является телефонный разговор с рекрутером. Этот этап часто называют скринингом, потому что его главная цель заключается в первичном отсеивании неподходящих кандидатов. Многие соискатели воспринимают такой звонок как простую формальность, совершая тем самым фатальную ошибку. Именно в эти первые минуты формируется фундаментальное впечатление о вас как о профессионале. Рекрутер не видит вашей одежды или уверенной позы, поэтому весь ваш образ строится исключительно на звуке.

Голос по телефону передает гораздо больше информации, чем вам может показаться на первый взгляд. Слушая вас, специалист по подбору персонала считывает уровень вашей энергии, уверенность в себе и общую адекватность. Тембр вашего голоса должен звучать ровно и спокойно, без истеричных ноток или чрезмерной сонливости. Интонация играет решающую роль в создании правильного впечатления о вашей мотивации. Монотонное бубнение моментально отправляет вашу анкету в мысленную корзину отвергнутых кандидатов.

Существует простая и невероятно эффективная техника, которую профессионалы называют улыбкой через трубку. Когда вы физически растягиваете губы в улыбке, мышцы лица слегка изменяют форму речевого аппарата. Это неуловимое изменение делает ваш голос теплее, дружелюбнее и привлекательнее для собеседника. Рекрутер подсознательно чувствует ваше позитивное настроение и начинает относиться к вам с большей симпатией. Попробуйте прямо сейчас улыбнуться и произнести любую фразу, чтобы заметить разницу в звучании.

Очень важно контролировать скорость своей речи во время телефонного разговора с незнакомым человеком. Слишком быстрый темп выдает сильное внутреннее волнение и желание поскорее закончить неприятную беседу. Намеренное замедление речи помогает вам казаться более уверенным и вдумчивым специалистом. Делайте короткие паузы между смысловыми блоками, чтобы дать собеседнику время усвоить информацию. Такая размеренность демонстрирует ваше уважение к чужому времени и собственное достоинство.

Дыхание является скрытым фундаментом любого убедительного телефонного разговора с работодателем. Поверхностное дыхание грудной клеткой делает ваш голос слабым, писклявым и совершенно неубедительным. Старайтесь дышать животом, опираясь на диафрагму, чтобы звук шел из самой глубины вашего тела. Глубокий грудной резонанс подсознательно ассоциируется у слушателя с надежностью и лидерскими качествами. Тренируйте такое дыхание в спокойной обстановке, чтобы оно включалось автоматически при внезапном звонке.

Отдельного внимания заслуживает вопрос интонационного разнообразия во время телефонного общения с работодателем. Голос не должен звучать как робот, начитывающий заранее заученный текст из методички. Выделяйте голосом ключевые слова, слегка повышая тон или делая смысловое ударение на важных достижениях. Такая живая подача удерживает слуховое внимание рекрутера на протяжении всего разговора. Монотонность является главным врагом любой телефонной презентации, убивая интерес собеседника уже на второй минуте.

Неожиданный звонок от эйчара часто застает соискателя в самой неподходящей обстановке. Вы можете ехать в шумном метро, стоять в очереди на кассе или просто спать после ночной смены. Первые десять секунд этого разговора являются критически важными для установ-

ления правильного контакта. Именно в этот короткий промежуток времени рекрутер решает, стоит ли продолжать с вами общение. Ваша главная задача заключается в том, чтобы быстро собраться и продемонстрировать профессионализм.

Первым делом необходимо четко и внятно произнести свое имя, подтверждая факт состоявшегося соединения. Избегайте распространенной ошибки, когда люди поднимают трубку и молчат или спрашивают кто это. Такое поведение сразу выдает вашу неподготовленность и создает неловкую паузу в самом начале диалога. Представьте уверенным тоном, показывая свою готовность к конструктивному общению с представителем компании. Это простое действие моментально задает деловой тон всей последующей беседе.

Если вы не расслышали название компании или имя звонящего, обязательно вежливо переспросите эту информацию. Нет ничего постыдного в том, чтобы уточнить детали в самом начале телефонного разговора. Гораздо хуже будет весь диалог гадать, с кем именно вы сейчас разговариваете и на какую позицию вас рассматривают. Используйте фразу о том, что связь немного прерывается, чтобы мягко попросить повторить данные собеседника. Такой подход сохраняет ваше лицо и показывает внимательное отношение к деталям.

Многие кандидаты начинают оправдываться за шумный фон или свое текущее местоположение. Такие извинения сразу ставят вас в позицию провинившегося школьника, который не смог подготовиться к уроку. Рекрутеру совершенно не интересно, почему вы находитесь в шумном магазине или гуляете с собакой. Ему важно понять, можете ли вы адекватно оценивать обстановку и принимать взвешенные решения. Сохраняйте нейтральный и доброжелательный тон, не позволяя внешним обстоятельствам выбить вас из колеи.

Очень важно избегать слов-паразитов, которые предательски выдают ваше внутреннее замешательство при ответе на звонок. Различные звуки вроде протяжного мычания или неуместного смеха создают образ несобранного человека. Возьмите за правило делать микропаузу перед тем, как начать говорить после нажатия кнопки ответа. Эта доля секунды позволит вашему мозгу переключиться с бытовых мыслей на деловой режим общения. Четкое и спокойное начало разговора задаст правильный ритм всему последующему диалогу с представителем компании.

После первоначального приветствия и представления сторон наступает этап прояснения контекста текущей беседы. Вам необходимо задать несколько уточняющих вопросов, чтобы понять формат и истинные цели этой встречи. Рекрутеры часто звонят по разным поводам: кто-то хочет просто сверить резюме, а кто-то сразу предлагает приехать на полноценное интервью. Понимание этих нюансов поможет вам правильно выстроить линию своего дальнейшего поведения. Вы не должны вслепую отвечать на вопросы, не представляя общей картины происходящего.

Спросите специалиста по подбору персонала, сколько времени займет текущий телефонный разговор. Этот вопрос демонстрирует ваше уважение к собственному расписанию и умение планировать рабочий день. Если рекрутер рассчитывал на пять минут, а вы готовы говорить полчаса, возникнет неприятное напряжение. Знание точного тайминга позволит вам дозировать информацию и не уходить в долгие монологи. Вы сможете уложить свои главные достижения именно в тот хронометраж, который обозначил собеседник.

Также крайне полезно уточнить, на каком этапе подбора находится данная вакансия и кого именно ищет компания. Эта информация даст вам огромное преимущество перед другими кандидатами, которые просто отвечают на стандартные вопросы. Вы сможете адаптировать свои ответы под конкретные боли и потребности нанимающего менеджера. Задавая такие вопросы, вы показываете себя как вдумчивого профессионала, который ценит свое и чужое время. Это переводит вас из статуса просителя в статус равноправного партнера по бизнесу.

Дополнительно стоит поинтересоваться, кто именно будет принимать финальное решение о найме на эту должность. Понимание структуры принятия решений поможет вам пра-

вильно расставить акценты в своих дальнейших ответах. Если вакансия предполагает подчинение напрямую собственнику бизнеса, вам нужно делать упор на предпринимательское мышление. Если же решение принимает корпоративный центр, важнее будет подчеркнуть ваше умение работать по строгим регламентам. Сбор такой разведывательной информации прямо во время звонка является признаком высокого стратегического мышления.

Не бойтесь показаться слишком дотошным, задавая уточняющие вопросы о формате предстоящего взаимодействия. Некоторые кандидаты стесняются спрашивать про детали, боясь показаться назойливыми или некомпетентными. На самом деле рекрутеры ценят соискателей, которые стремятся прояснить правила игры до начала самого матча. Уточните, будет ли следующая встреча проходить в офисе, в формате видеозвонка или это будет тестовое задание. Эта информация поможет вам правильно подготовиться и выбрать соответствующий стиль одежды или техническое оснащение.

Жизненные обстоятельства далеко не всегда позволяют нам принять важный звонок в идеальной тишине. Бывают ситуации, когда телефон звонит в момент нахождения в общественном туалете или на важном совещании с текущим руководителем. В таких случаях категорически нельзя пытаться провести собеседование впопыхах, бормоча под нос извинения. Шумный фон и ваша нервозность моментально разрушат любой позитивный имидж, который вы пытались создать. Гораздо правильнее будет вежливо перенести разговор на другое, более удобное для обоих время.

Существуют специальные речевые модули, позволяющие отложить беседу без малейшей потери лояльности со стороны рекрутера. Скажите собеседнику, что вы очень рады его звонку и искренне заинтересованы в обсуждении данной вакансии. Затем честно, но тактично объясните, что прямо сейчас вы находитесь в условиях, не позволяющих сосредоточиться на качественном диалоге. Предложите два или три конкретных временных слота, когда вы сможете созвониться для спокойного и подробного разговора. Такой алгоритм показывает вашу организованность и серьезное отношение к процессу трудоустройства.

Эйчары прекрасно понимают, что соискатели часто находятся на текущей работе и не могут говорить свободно. Ваше желание обеспечить приватность и тишину для беседы будет воспринято как признак высокого профессионализма. Вы демонстрируете, что умеете управлять своим временем и создавать правильные условия для важных переговоров. Обязательно запишите предложенные вами слоты, чтобы не забыть перезвонить в обещанное время. Пунктуальность в таких договоренностях работает на вашу репутацию лучше любых красивых слов в резюме.

Никогда не используйте отговорки про плохую связь, если на самом деле вы просто не хотите сейчас говорить. Опытный рекрутер моментально распознает фальшь в вашем голосе и сделает соответствующие выводы о вашей честности. Прямое и вежливое обозначение своих границ вызывает гораздо больше уважения, чем жалкие попытки выкрутиться. Вы имеете полное право выбирать подходящее время для обсуждения своей профессиональной судьбы. Уверенность в своих правах транслируется через голос и заставляет собеседника считаться с вашими условиями.

Завершая договоренность о переносе звонка, обязательно поблагодарите рекрутера за проявленное понимание и гибкость. Эта простая фраза вежливости сглаживает любые возможные неудобства, вызванные вашей первоначальной недоступностью. Подтвердите вслух точное время и дату вашей следующей договоренности, чтобы исключить любые разночтения. Такой подход фиксирует ваши намерения и показывает, что вы относитесь к чужому времени с большим пиететом. Рекрутер обязательно отметит вашу пунктуальность и культуру деловой переписки в своей внутренней базе кандидатов.

Когда формальности улажены и обстановка позволяет вести спокойную беседу, наступает время удержания внимания рекрутера. У специалиста по подбору персонала могут быть

десятки звонков в день, поэтому его внимание крайне рассеяно. Ваша задача заключается в использовании специальных фраз-крючков, которые заставят его оторваться от монитора и начать вас слушать. Эти крючки должны быть заложены в вашу самопрезентацию еще до начала самого телефонного разговора. За три минуты эфира вы обязаны показать свою уникальную ценность для данного конкретного бизнеса.

Отличным крючком служит упоминание измеримого результата, которого вы добились на предыдущем месте работы. Люди любят цифры и конкретные факты, потому что они звучат убедительнее любых абстрактных рассуждений о стрессоустойчивости. Скажите, что вы смогли увеличить продажи на определенное количество процентов или сократить время обработки заявок вдвое. Такая информация моментально цепляет профессиональное ухо рекрутера, который ищет способы улучшить показатели компании. Вы перестаете быть просто строчкой в базе данных и становитесь носителем полезного опыта.

Другим мощным инструментом удержания интереса является демонстрация глубокого понимания проблематики данной отрасли. Вы можете вскользь упомянуть недавние изменения в законодательстве или новые тренды, влияющие на бизнес потенциального работодателя. Это покажет, что вы не просто массово рассылаете резюме, а действительно изучили компанию перед ответом на их звонок. Рекрутер поймет, что перед ним сидит мотивированный эксперт, а не случайный человек с улицы. Подробно об искусстве полноценной самопрезентации мы поговорим в отдельной главе, посвященной рассказу о себе.

Третий вид крючков связан с демонстрацией вашей исключительной мотивации работать именно в этой организации. Расскажите, что вы давно следите за их проектами и восхищаетесь конкретным продуктом, который они недавно выпустили на рынок. Искренний интерес к деятельности компании подкупает гораздо сильнее, чем сухое перечисление своих прошлых должностных обязанностей. Рекрутеры устали от кандидатов, которым абсолютно все равно, где именно получать свою ежемесячную зарплату. Ваша вовлеченность в их повестку станет тем самым магнитом, который удержит внимание до самого конца звонка.

Использование профессионального сленга в умеренных дозах также может послужить отличным крючком для опытного рекрутера. Употребление правильных терминов показывает, что вы говорите на одном языке с будущими коллегами и понимаете специфику их ежедневной работы. Однако крайне важно не переборщить с умными словами, пытаясь пустить пыль в глаза неспециалисту. Рекрутер может не знать глубоких технических нюансов, поэтому термины должны быть общеотраслевыми и понятными. Баланс между экспертностью и доступностью изложения является настоящим искусством телефонного скрининга.

Вопрос о желаемом уровне заработной платы часто звучит уже на этапе первичного телефонного скрининга. Рекрутеры используют этот прием для быстрого отсеивания кандидатов с завышенными финансовыми ожиданиями. Называть точную цифру в первые минуты разговора является крайне невыгодной стратегией для соискателя. Вы еще не знаете полного объема обязанностей и размера годового бонуса данной компании. Используйте мягкие речевые модули для уклонения от прямого ответа на этот каверзный вопрос.

Скажите собеседнику о своей готовности обсудить финансовые условия после детального изучения всех задач. Подчеркните важность понимания полной картины компенсационного пакета перед принятием окончательного решения о цифрах. Такой дипломатичный ответ сохраняет ваши позиции и демонстрирует зрелый подход к оценке собственного труда. Рекрутер обязательно запишет вашу адекватность и способность вести сложные переговоры в свою базу данных. Подробности переговоров о зарплате мы детально разберем в отдельной главе про финальное предложение.

Иногда неопытные специалисты по подбору персонала задают слишком личные или откровенно некорректные вопросы. Вас могут спросить о планах на рождение детей или о ваших религиозных убеждениях. Такие вопросы нарушают границы делового этикета и не

имеют никакого отношения к профессиональным навыкам. Ваша реакция на подобные бестактные выпады должна быть максимально спокойной и уверенной. Ни в коем случае не проявляйте агрессии и не начинайте читать моральные лекции звонящему.

Вежливо переведите тему разговора обратно в русло обсуждения ваших профессиональных компетенций и опыта. Скажите о своем желании сосредоточиться на рабочих вопросах ради максимальной пользы бизнесу. Этот элегантный маневр позволит вам избежать конфликта и одновременно жестко обозначить свои границы. Опытный рекрутер моментально поймет свою ошибку и оценит ваше умение держать удар в стрессовой ситуации.

Успешное прохождение телефонного скрининга всегда заканчивается четкой договоренностью о следующем шаге отбора. Крайне важно вслух проговаривать точное время и формат вашей будущей встречи с работодателем. Повторение этих деталей избавит вас от досадных недоразумений и технических накладок в расписании. Убедитесь в том, что вы правильно записали имя контактного лица и адрес офиса. Спросите о необходимости взять с собой дополнительные документы или портфолио с прошлыми проектами.

Фиксация договоренностей показывает вашу исключительную организованность и серьезный настрой на получение этой работы. Рекрутер видит перед собой надежного человека, с которым будет комфортно работать в одной команде. Обязательно попросите продублировать приглашение на вашу электронную почту для полного спокойствия. Письменное подтверждение встречи станет вашей страховкой от внезапных изменений в планах нанимающей стороны.

Завершение телефонного разговора требует соблюдения определенных правил негласного делового этикета. Поблагодарите специалиста по подбору персонала за уделенное время и проявленный интерес к вашей кандидатуре. Сделайте небольшую паузу перед прощанием, чтобы дать собеседнику возможность сказать последнее слово. Согласно классическим правилам телефонного этикета, трубку всегда кладет тот человек, который инициировал звонок. Дождитесь коротких гудков отбоя, прежде чем отложить свой смартфон в сторону или убрать его в карман.

Преждевременное нажатие красной кнопки может привести к тому, что рекрутер услышит ваши случайные вздохи. Сохраняйте профессиональную осанку и спокойное выражение лица до самого конца телефонной сессии. Ваше внутреннее состояние продолжает считываться голосом даже на последних секундах прощальной фразы. Аккуратное завершение контакта оставляет приятное послевкусие и повышает шансы на успешное продолжение общения.

Телефонный скрининг является важнейшим фильтром, определяющим вашу судьбу в конкретной компании. Уверенный голос и правильные речевые модули помогают обойти острые углы и сохранить лицо. Умение задавать уточняющие вопросы переводит вас из позиции просителя в статус равноправного партнера. Грамотное завершение разговора закрепляет положительное впечатление и готовит почву для очного интервью.

Запишите свой голос на диктофон во время имитации ответа на внезапный звонок рекрутера. Прослушайте полученную аудиозапись и беспощадно выпишите все услышанные слова-паразиты на лист бумаги. Отметьте места интонационных провалов и запишите этот же текст еще раз с учетом ошибок. Повторяйте эту тренировку ежедневно до момента полного исчезновения паразитических звуков из вашей речи.

Позвоните своему близкому другу и попросите его оценить теплоту вашего голоса при разговоре. Напишите на стикере три уклончивых фразы про зарплату и приклейте его на монитор. Потренируйтесь физически улыбаться перед зеркалом во время произнесения фразы приветствия невидимому собеседнику. Составьте список из пяти уточняющих вопросов для рекрутера и выучите их наизусть.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.