

Без ложной скромности: как рассказать о своих достижениях

Собеседование — редкий случай, когда не только можно, но и очень нужно похвалить себя и рассказать о своих успехах. Скорее всего, вам даже не придется выбирать удачный момент, когда это сделать — собеседник сам попросит вас назвать свои главные достижения. Однако не все легко справляются с этой задачей. Разбираемся, почему мы так боимся превратить рассказ о достижениях в бахвальство и как этого избежать.

Когда мы слушаем чью-то вдохновенную речь об успехах, мы помним о двух важных моментах. Первый: есть ли у этого рассказа доказательства? Люди склонны больше доверять утверждениям, которые можно проверить — хотя бы в теории. Второй момент: культура общения предписывает нам быть скромными и настороженно относиться к тем, кто это предписание нарушает. Как только нам кажется, что говорящий чересчур хвастлив или забирается, доверие будет потеряно.

Тем, кто хочет устроиться на работу, просто необходимо предстать в лучшем свете перед работодателем и научиться балансировать между самопрезентацией и бахвальством. Но в первую очередь им приходится преодолевать стеснение и скромность, за которые так хвалили в детстве родители.

Почему хвалить себя сложно

Хвалить и ценить себя нужно уметь. Если человека не научили этому еще в детстве, то работа только усугубит проблемы. В одних компаниях успехи подчиненных автоматически приписывают руководству, в других не привыкли поощрять хорошие идеи и успешные проекты, в третьих руководители не умеют хвалить сотрудников. Даже если человек работает на себя и ему не нужно вписываться в корпоративные стандарты, приходится постоянно говорить о своих талантах и преимуществах.

Кроме природной скромности на способность внятно рассказать о себе влияют и другие особенности характера. Психологи часто рассказывают о «синдроме самозванца» — явлении, когда человек объясняет свои успехи и достижения не собственным трудом и способностями, а внешними причинами. Такой работник убежден, что на своем месте оказался случайно, что он самозванец, которого в любой момент могут разоблачить. Он постоянно ждет, что коллеги обнаружат его некомпетентность, и думает, что обманывает всех вокруг. Иногда «самозванец» признает результаты своей деятельности, но считает, что они не заслуживают внимания: он обесценивает свои успехи и уверен, что любой бы на его месте справился с такими задачами.

Термин «синдром самозванца» придумали ученые Паолин Кланс и Сьюзан Аймс в конце 70-х. Они заметили эту особенность у некоторых успешных женщин: добившись профессионального признания и заняв положение в обществе, эти женщины считали, что окружающие переоценивают их. Через 20 лет похожий эффект заметили психологи Дэвид Даннинг и Джастин Крюгер из Корнеллского университета США. Они обнаружили, что некомпетентные специалисты склонны преувеличивать свои способности, тогда как компетентные, наоборот, часто принижают свои заслуги. Такое поведение легко объяснить: специалисты с низкой квалификацией часто не замечают собственных ошибок и не могут оценить глубину своей некомпетентности. Но на собеседовании такие специалисты держатся более уверенно, чем те, кто трезво оценивает свои знания и боится себя перехвалять.

Однако рассказать о своих достижениях можно так, что ни работодателю, ни самому кандидату это не покажется бахвальством.

От проблемы — к решению

Чтобы рассказ выглядел внушительно, понадобятся факты и детали. Лучше всего о вас расскажут цифры: некоторые кандидаты приносят на собеседование папку с распечатками графиков и устраивают настоящую презентацию.

Рассказывать о результатах лучше с точки зрения бизнеса: как то, что вы сделали, повлияло на прибыль, работу компании, достижение целей, которые перед ней стояли. Словом, нужно выразить результат в каком-то измеримом показателе. Обычно это деньги (если благодаря вам компании удалось заработать или сэкономить) или время (если вы, например, усовершенствовали какие-то рабочие процессы так, что они стали занимать существенно меньше времени).

Лучше заранее продумать, что вы можете назвать своими основными успехами. Вы наверняка услышите на собеседовании просьбу: «Назовите ваши главные достижения». Подготовьтесь заранее, чтобы рассказать про что-то самое самое яркое.

Если менеджеру по продажам легко сформулировать свои рекорды (количество сделок, заключенных за определенный срок, их сумма), то доказать, что под вашим руководством, например, в бухгалтерском отделе была успешно налажена работа, гораздо сложнее. В таких случаях рассказ лучше выстроить по четкому плану: от проблемы — к решению. По пунктам:

- Какую проблему или задачу необходимо было решить?
- Какие средства были у вас?
- Какой способ решения выбрали, какую идею придумали?
- Какие препятствия были?
- Какой результат получили?

Такой рассказ не покажется пустой саморекламой, и на собеседовании появится повод блеснуть профессиональными знаниями.

Говоря об успехах, не забывайте упомянуть тех, кто вам помогал: вы произведете впечатление человека, который ценит коллег и умеет работать в команде. И, конечно, не стоит преувеличивать свой вклад, если вы работали над проектом коллективно. Мир тесен: потенциальный работодатель может связаться с вашими бывшими коллегами и выяснить, какую часть работы выполняли лично вы, привнесли ли в проект собственные идеи или реализовывали чужие.

Хвалить, но не нахваливать

Еще несколько советов от психологов — о том, как хвалить себя, но не производить негативное впечатление на собеседника.

1. Люди больше доверяют утверждениям, а не сравнениям. Лучше сказать «я хороший», чем «я лучше других».
2. «Ложная скромность» раздражает людей больше, чем откровенное бахвальство. Поэтому нейтральные ответы работают лучше, чем шуточные. Под шуточными мы имеем в виду утверждения вроде: «Это мое третье собеседование за сегодня, и я уже устал говорить о своих успехах. Но что поделать, если их так много!»
3. Когда хвастливое замечание оказывается к месту, оно не кажется таким уж нескромным. Специалист по организации мероприятий может легко перескочить с вежливого разговора о погоде на рассказ о том, как он спас вечеринку под открытым небом, на которую обрушился ливень: «Точно такой же, как сейчас за окном!». Главное — чтобы работодатель не заметил, что вы слишком быстро сменили тему.

В резюме тоже важно уметь правильно себя похвалить. Если есть профессиональные награды, их легко перечислить и подкрепить ссылками на сертификаты, а в остальных случаях нужно показать свою результативность на цифрах. Формулируя свои сильные качества, лучше избегать надоевших шаблонов.

Тем, кому тяжело сформулировать свои достижения на бумаге, помогут эксперты сервиса «Готовое резюме». Они проведут с вами интервью и по его итогам составят резюме, которое учитывает требования работодателей и выгодно подчеркивает ваши лучшие стороны.