**Диалог первый: строгое собеседование**

-         Hello, please take a seat. My name is Mr Griffin. I am the manager of this company. What's your name?

-         Hello, Mr Griffin. My name is Sarah Jones.

-         Which position are you applying for?

-         I am applying for the sales position. It was advertised in the newspaper last week.

-         Right. And do you have any qualifications?

-         Not exactly. I have a degree from Manchester University, where I studied History and French. It was a four-year course. After university, I started work immediately.

-         Where did you work previously?

-         I worked for a small company in the North of England. I worked in their sales department. They sold computers. I used to visit potential customers, and persuade them to buy our computers.

-         And why did you decide to leave?

-         It was a small firm, and there were no more challenges. There was a senior sales director, and I could not be promoted to his level, because the company did not have enough money to employ two senior sales directors. I decided that I should leave. But I was very sad to leave, because it was a friendly company, with very nice people.

-         What do you particularly like about this company?

-         This company is much bigger and has a good name. Many people have heard of this firm, and it has a good reputation. I think I would enjoy working in a busier environment. I think this job would be more challenging, and there would be more room for career growth.

-         How do you see your role?

-         I don't know exactly. I would like to manage a small sales team, and I would like to travel frequently to visit potential clients and to make presentations. The most important part of a sales job is meeting people, so I would expect to talk a lot on the telephone to describe the product, and arrange meetings to demonstrate what the product can do.

-         We like our employees to be happy. What do you need to do your job?

-         I would like a company car, because I hope to travel a lot. I think I will also need a mobile phone. I will also need a lap top, because I will need to work away from the office sometimes.

-         What salary do you expect?

-         My previous salary was quite good. I had a basic salary, which was not very high. But I earned commission on every sale. For every sale, I earned 10 percent. It is a good incentive to sell more.

-         Fine. Well, thank you very much for coming in to meet me today. It has been very interesting to talk with you. I will contact you next week to let you know if you have got the job. Can you please give me some contact details?

-         Certainly. I can give you my mobile number. It is 07821 543 262. If you cannot reach me, then please leave me a message on the answer phone. I look forward to hearing from you.

-         Goodbye.

-         Thanks, and goodbye.

- Здравствуйте, пожалуйста, садитесь. Меня зовут мистер Гриффин. Я менеджер компании. Как ваше имя?

- Здравствуйте, мистер Гриффин. Меня зовут Сара Джонс.

- На какую должность вы претендуете?

- Я претендую на должность продавца. Её рекламировали в газете на прошлой неделе.

- Верно, а у вас есть какой-нибудь опыт?

- Не то, чтобы очень. У меня есть диплом об окончании Манчестерского университета, где я изучала историю и французский язык. Это было четырёхлетнее обучение. После университета я сразу начала работать.

- Где вы работали до этого?

- Я работала в небольшой фирме на севере Англии. Я работала в их отделе продаж. Они продавали компьютеры. Раньше я встречался с потенциальными покупателями и убеждал их покупать наши компьютеры.

- А почему вы решили уйти?

- Это была небольшая фирма, и там отсутствовали перспективы. Там был старший управляющий продажами, и я не могла быть повышена до его уровня, поскольку у компании не было достаточно денег, чтобы содержать двух старших управляющих. Я решила, что я должна уйти. Но мне было очень жаль уходить, поскольку в компании была очень дружественная обстановка и очень хорошие люди.

- Что такого особенного привлекает вас в нашей компании?

- Эта компания гораздо больше, и у неё известное имя. Много людей слышали об этой фирме, и у фирмы хорошая репутация. Я думаю, мне понравится работать в более деловой обстановке. Я полагаю, эта работа будет более ответственной, и здесь будет место для карьерного роста.

- В чём вы видите свою роль?

- Я точно не знаю. Мне бы хотелось управлять небольшой командой, занимающейся продажами, и я бы хотела часто находиться в разъездах, встречаться с потенциальными клиентами и устраивать презентации. Самая важная часть работы продавца - это встречи с людьми, поэтому я ожидаю, что мне придётся много говорить по телефону, чтобы описывать продукт, согласовывать встречи и показывать, что продукт умеет делать.

- Мы хотим, чтобы наши сотрудники были счастливы. Что вам потребуется для вашей работы?

- Мне бы хотелось автомобиль от фирмы, поскольку я надеюсь много путешествовать. Я думаю, что мне также понадобится сотовый телефон. Ещё мне нужен наладонник (мини-компьютер), потому что иногда мне придётся работать вне офиса.

- На какую зарплату вы рассчитываете?

- Моя предыдущая зарплата была довольно хорошей. Я имела базовую ставку, которая была не очень высокой. Но я получала комиссию с каждой продажи. Я получала по 10 процентов с каждой продажи. Это хороший стимул продавать больше.

- Хорошо. Большое спасибо, что встретились со мной сегодня. Было очень интересно поговорить с вами. Я свяжусь с вами на следующей неделе, чтобы дать знать, получили ли вы эту работу. Не могли бы вы оставить мне какие-нибудь контактные данные?

- Разумеется. Я могу оставить вам номер моего сотового телефона. Он следующий: 07821 543 262. Если вы не сможете дозвониться мне, пожалуйста, оставьте сообщение на автоответчике. Я с нетерпением буду ждать вашего ответа.

- До свидания.

- Спасибо, и до свидания.

**Диалог второй: свободное собеседование**

- Hello. Thank you for coming in today. Please take a seat. My name is Jennifer Hanson. Can you tell me your name, please?

- Hello. Pleased to meet you. My name is John Richardson.

- So, which position are you applying for?

- I am applying for the junior doctor's position. I saw it advertised last week.

- Ah yes, Well, perhaps you can tell me a little bit about yourself, please?

- Ok. Well, I studied medicine at university. It was a five year course. I really enjoyed it and very keen to become a doctor. After university, I worked abroad for a year. I helped in a hospital in Uganda in Africa for six months, and then I went to Australia, where I worked in a small surgery in the countryside. After I returned to the United Kingdom, I worked for a year as a junior doctor in a hospital in Manchester.

- Very interesting. Thank you. Can you tell me what your good qualities are?

- I will try. I am very patient. I like to listen. I think that is a useful skill for a doctor. I am also very calm, and I do not panic easily. I can work under pressure.

- Good. And what about your negative points?

- Oh, it is always difficult to say. I am sometimes too critical of other people. If someone makes a mistake, I do not like it. I probably have many bad points, but it is difficult for me to say.

- Ok. Are you a team player?

- Of course. I work very well in a team. At university, we often worked in teams. I enjoy working with other people.

- What makes a good boss?

- Well, I have had some very good bosses. The best bosses are very dynamic. They have a lot of energy, and they make you want to follow their example. The best bosses are brave - they are not afraid to try anything. It is also important that a boss gives their employee a chance to try everything, and give them encouragement when they do it well. If the employee does something badly, it is important for the boss to criticise them, but they must criticise them in a kind way.

- And what makes a bad boss?

- I had a bad boss once. He used to shout at us often because he was overworked. He did not share his workload. When we did something wrong, he was very unkind. He used to reprimand us in front of our colleagues. It was very bad for morale.

- What makes a good colleague?

- A good colleague gives help when it is needed. Good colleagues work together with each other. It does not matter if they are friends or not.

- And a bad colleague?

- A bad colleague is one that is competitive. They do not want to work with their other colleagues. They are only interested in their job, and their career.

- Good. It has been very interesting to talk to you. Thank you for coming in today. We will let you know soon about the job.

- Thank you.

- Здравствуйте. Спасибо, что пришли к нам сегодня. Пожалуйста, присаживайтесь. Меня зовут Дженнифер Хэнсон. Не могли бы вы сказать мне своё имя, пожалуйста?

- Здравствуйте. Рад встретиться с вами. Моё имя Джон Ричардсон.

- Итак, на какую должность вы претендуете?

- Я претендую на позицию младшего врача. Я видел объявление на прошлой неделе.

- Ах, да. Ну, может быть, вы расскажите мне немного о себе, пожалуйста?

- Хорошо. Я учился в медицинском университете. Это была пятилетняя программа. Мне действительно нравится это занятие, и я очень хочу стать врачом. После университета я работал за границей в течение года. Я помогал в госпитале в Уганде, в Африке, в течение шести месяцев, а затем я поехал в Австралию, где я работал в небольшой хирургической клинике в сельской местности. После того, как я вернулся в Соединённое Королевство, я работал младшим врачом в больнице в Манчестере.

- Очень интересно. Спасибо. Не могли бы вы рассказать мне о ваших положительных качествах?

- Я попытаюсь. Я очень терпеливый. Я люблю слушать. Я думаю, что это полезный навык для врача. Я также очень спокойный, и меня трудно заставить запаниковать. Я могу работать в напряжённой обстановке.

- Хорошо. А какие у вас отрицательные стороны?

- О, об этом всегда трудно говорить. Я, иногда, бываю слишком критичен по отношению к другим людям. Если кто-нибудь совершает ошибку, мне не нравится это. Возможно, у меня много плохих черт, но мне трудно судить об этом.

- Понятно. Вы любите работать в команде?

- Конечно. Я очень хорошо работаю в команде. В университете мы часто работаем в команде. Мне нравится работать с людьми.

- Какой начальник является хорошим?

- Ну, у меня было несколько хороших начальников. Лучшие руководители - очень динамичные. У них много энергии, и они могут заставить вас захотеть следовать их примеру. Лучшие руководители - смелые, они не боятся делать что-то новое. Также, важно, чтобы начальник давал своему подчинённому шанс всё попробовать, и чтобы он поощрял его, когда у того хорошо получается. Если подчинённый делает что-то плохо, для начальника важно критиковать его, но он должен критиковать по-доброму.

- А каков плохой начальник?

- У меня однажды был плохой начальник. Он часто кричал на нас, потому что он перерабатывал. Он не распределял свои рабочие обязанности. Когда мы делали что-либо плохо, он был очень зол. Он выговаривал нас перед нашими коллегами. Это плохо сказывалось на моральном духе.

- Какой сотрудник является хорошим?

- Хороший сотрудник оказывает помощь, когда она требуется. Хорошие сотрудники работают вместе друг с другом. При этом не важно - друзья они или нет.

- А какой сотрудник плохой?

- Плохой сотрудник тот, который соревнуется. Они не хотят работать с остальными сотрудниками. Их интересует только собственная работа, и карьера.

- Хорошо. Было интересно поговорить с вами. Спасибо за то, что зашли к нам сегодня. Мы скоро свяжемся с вами по поводу работы.

- Спасибо.