

ЧЕК-ЛИСТ ОТ АЛИНЫ КОЛКЕР

5 фраз, которые *убивают* твою харизму на собеседовании

Почему тебя не выбирают, даже когда ты идеален по навыкам — и чем заменить каждую из этих фраз

- 9 слайдов • 15 минут чтения
- Готовые формулировки, просто адаптируй под себя

Записаться на бесплатную диагностику →





СТУПЕНЬ 1 · ПРОБЛЕМА

Харизма — это не врождённый дар. Это набор речевых паттернов

Что такое харизма на собеседовании?

- Вызывать доверие за первые 3 минуты
- Демонстрировать уверенность без высокомерия
- Показывать ценность без самовосхваления
- Создавать контакт без панибратства

В этом чек-листе — 5 конкретных фраз-убийц. Для каждой: в какой ситуации ты это говоришь, как это звучит для рекрутера, почему это убивает шансы и чем заменить (готовые формулировки).

Почему фразы так важны?

90 секунд

решение рекрутера о кандидате

70%

решения основано на том, КАК ты говоришь

Записаться на бесплатную диагностику



ФРАЗА №1

«Ну... наверное... как бы... я думаю...»

Слова-паразиты неуверенности



СИТУАЦИЯ

Тебя спрашивают:

- «Справитесь ли вы с этой должностью?»
- «Как вы оцениваете свой опыт?»
- «Почему мы должны выбрать именно вас?»

КАК ТЫ ОТВЕЧАЕШЬ

- «Ну, я думаю, что наверное справлюсь...»
- «Как бы, у меня достаточно опыта...»
- «В принципе, я бы хотел попробовать...»

КАК ЭТО УБИВАЕТ ХАРИЗМУ

- 1 Рекрутер слышит: «Я сам не уверен, что справлюсь»
- 2 Подсознательный сигнал: «Если он сам сомневается, почему я должен верить?»
- 3 Ты выглядишь слабым, даже если говоришь о сильных сторонах
- 4 Рекрутер инстинктивно ищет причины отказать, а не принять

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ

✗ Было:
«Ну, я думаю, что
наверное справлюсь»

✓ Стало: «Да, справлюсь. На прошлой позиции я [конкретный результат], и этот опыт напрямую применим здесь»

✗ Было:
«Как бы, у меня
достаточно опыта»

✓ Стало: «У меня 3 года опыта в [сфера]. За это время я [конкретное достижение]»

✗ Было:
«В принципе, я бы
хотел попробовать»

✓ Стало: «Я хочу эту должность, потому что [конкретная причина]. Это следующий логичный шаг в моей карьере»

ПРАВИЛО: Убери все слова-«костыли». Говори утвердительно. Если не знаешь точного ответа — так и скажи: «Я не сталкивался с этим, но готов быстро освоить». Это звучит честнее и увереннее, чем «наверное».

Записаться на бесплатную диагностику →

ФРАЗА №2

«На прошлой работе было ужасно...»

Негатив о прошлом = красный флаг



СИТУАЦИЯ

Тебя спрашивают:

- «Почему вы уходите с текущего места?»
- «Расскажите о конфликтах на работе»
- «Что вам не нравилось на прошлой позиции?»

КАК ЭТО УБИВАЕТ ХАРИЗМУ

- 1 Рекрутер думает: «Если он так говорит о прошлой работе, что будет говорить о нас?»
- 2 Скрытые сигналы: неумение брать ответственность, склонность к конфликтам
- 3 Ты выглядишь как проблема, а не как решение

КАК ТЫ ОТВЕЧАЕШЬ

- «Начальник был ужасным, постоянно кричал...»
- «Коллектив токсичный, все сплетничали...»
- «Меня не ценили, хотя я всё тащил на себе...»

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ

- | | |
|--|---|
| ✗ Было:
«Начальник был ужасным, постоянно кричал» | ➤
✓ Стало:
«Я ищу среду с более открытой коммуникацией. Мне важно, чтобы обратная связь давалась конструктивно» |
| ✗ Было:
«Коллектив токсичный, все сплетничали» | ➤
✓ Стало:
«Я ценю профессиональную атмосферу, где фокус на результатах, а не на интригах» |
| ✗ Было:
«Меня не ценили, хотя я всё тащил» | ➤
✓ Стало:
«Я достиг [результаты], но понял, что хочу расти дальше. Здесь я вижу возможности для развития» |

ПРАВИЛО: Никогда не говори плохо о прошлом. Это никогда не работает в твою пользу. Вместо жалоб покажи: что ты вынес из прошлого опыта, что ты ищешь сейчас, почему эта компания — правильный выбор.

Записаться на бесплатную диагностику →

ФРАЗА №3

«Я просто хочу развиваться...»

Размытые цели = отсутствие мотивации



СИТУАЦИЯ

Тебя спрашивают:

- «Почему вы хотите работать именно у нас?»
- «Какие у вас карьерные цели?»
- «Почему вы выбрали эту сферу?»

КАК ЭТО УБИВАЕТ ХАРИЗМУ

- 1 Рекрутер слышит: «Он сам не знает, чего хочет»
- 2 Нет мотивации — значит, не будет результатов
- 3 Ты выглядишь как временный кандидат, а не как инвестиция

КАК ТЫ ОТВЕЧАЕШЬ

«Просто хочу развиваться в этой сфере...»

«Хочу попробовать что-то новое...»

«Мне интересно ваше направление...»

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ

✗ Было: «Просто хочу развиваться в этой сфере»



✓ Стало: «Я 2 года работаю в [сфера] и хочу углубить экспертизу в [направление]. Ваша компания — лидер в этой области»

✗ Было: «Хочу попробовать что-то новое»



✓ Стало: «Я проанализировал рынок и понял, что [направление] — это будущее отрасли. У меня есть база в [навык]»

✗ Было: «Мне интересно ваше направление»



✓ Стало: «Я слежу за вашими проектами [пример]. Мне близок ваш подход к [что-то конкретное]»

ПРАВИЛО: Всегда будь конкретным. Назови компанию (покажи, что изучил), назови направление (покажи, что понимаешь), назови свою пользу (покажи, что не только «брать» хочешь). Формула: «Я хочу [конкретная цель], потому что [причина]. Ваша компания [почему именно она]. Я могу принести [конкретная польза]».

Записаться на бесплатную диагностику →

ФРАЗА № 4

«Вообще-то я могу всё...»

Универсальность = отсутствие экспертизы



СИТУАЦИЯ

Тебя спрашивают:

- «Какие у вас сильные стороны?»
- «Что вы умеете делать?»
- «Почему мы должны выбрать вас?»

КАК ТЫ ОТВЕЧАЕШЬ

«Вообще-то, я универсал, могу всё...»
«Я быстро учусь, освою что угодно...»
«Могу и то, и сё, и ещё вот это...»

КАК ЭТО УБИВАЕТ ХАРИЗМУ

- 1 Рекрутер думает: «Если он всё умеет, значит, ничем не владеет в совершенстве»
- 2 Размытый профиль — непонятно, куда тебя ставить
- 3 Ты выглядишь как запасной вариант, а не как идеальный кандидат

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ

✗ Было:
«Вообще-то, я универсал, могу всё»



✓ Стало: «Моя ключевая экспертиза — [2-3 навыка]. В этом я силен: [результат]. При этом я постоянно развиваюсь»

✗ Было:
«Я быстро учусь, освою что угодно»



✓ Стало: «У меня есть сильная база в [навык]. Там, где нужно что-то новое, я действую по алгоритму: [как учишься]»

✗ Было:
«Могу и то, и сё, и ещё вот это»



✓ Стало: «Я специализируюсь на [основное]. Плюс у меня есть смежные навыки: [2-3 навыка], которые усиливают основную экспертизу»

ПРАВИЛО: Будь экспертом, а не «человеком-оркестром». Выдели 2-3 ключевых навыка (не больше!), покажи глубину (результаты, кейсы), упомяни смежные навыки как бонус, а не основу.

Формула: «Я эксперт в [основное]. Доказательство: [результат]. Дополнительно: [смежные навыки], что усиливает основной результат».

Записаться на бесплатную диагностику →

ФРАЗА № 5

«Сколько платите?» (как первый вопрос)

Не та последовательность = не те приоритеты



СИТУАЦИЯ

Тебя спрашивают:

- Тебе только что описали вакансию
- Спрашивают: «Какие у вас вопросы?»
- Или: это первое/второе собеседование

КАК ЭТО УБИВАЕТ ХАРИЗМУ

- 1 Рекрутер думает: «Ему важны только деньги, а не работа»
- 2 Не те приоритеты — деньги важнее результата
- 3 Ты выглядишь как наёмник, а не как партнёр

КАК ТЫ ОТВЕЧАЕШЬ

- «А сколько вы платите?»
- «Какая зарплата?»
- «А премии есть?»

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ

- | | | |
|---|---|---|
| Было: «Сколько платите?» (сразу) | → | ✓ Стало: «Какие задачи будут в приоритете первые 3 месяца?» (сначала интерес к работе) |
| Было: «Хочу 100к» (фикс) | → | ✓ Стало: «Для позиции такого уровня нормальный диапазон — 80-100к. Давайте сначала поймём, подходим ли по задачам» |
| Было: Молчание о деньгах | → | ✓ Стало: «Как устроена система компенсации в компании?» (после того как показал ценность) |

ПРАВИЛО: Последовательность решает всё. 1) Сначала покажи ценность (результаты, экспертиза). 2) Потом покажи интерес (вопросы о задачах, команде). 3) Потом обсуждай условия (деньги, график, бонусы). Никогда не начинай с денег. Это как на свидании: если с первой минуты спрашиваешь «сколько зарабатываешь», второго свидания не будет.

Записаться на бесплатную диагностику →

Теперь ты знаешь врага в лицо

Что ты получил:

- ✓ 5 конкретных фраз, которые убивают харизму
- ✓ Понимание, почему они не работают
- ✓ Готовые формулировки, чем заменить

Но знание ≠ результат

Прочитать чек-лист — это 10% дела. Применить — вот где начинается магия.

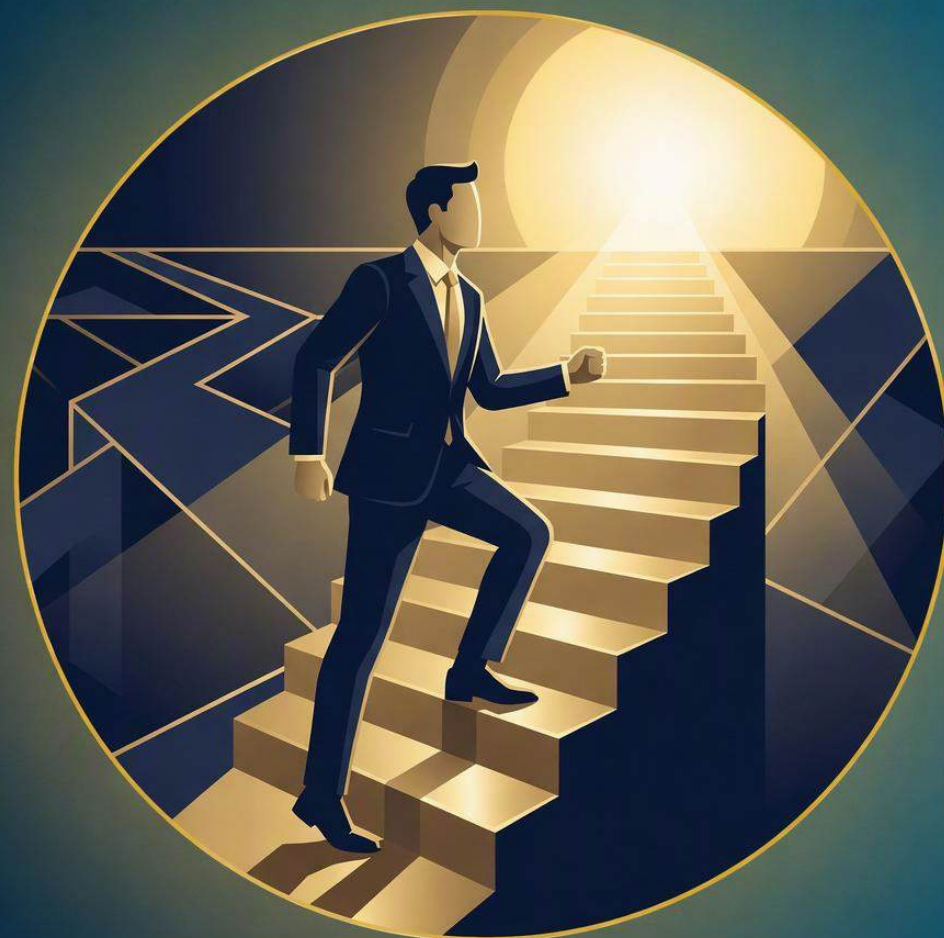
Что делать дальше:

- 1 Прямо сейчас:**
Выпиши 2-3 фразы, которые ты используешь чаще всего.
Перепиши их по формулам из чек-листа. Проговори вслух 5-10 раз.
- 2 Перед следующим собеседованием:**
Прорепетируй ответы на стандартные вопросы.
Используй новые формулировки. Запиши себя на видео.
- 3 Если хочешь гарантированный результат:**
Персональная репетиция с Алиной Колкер — 60 минут.
Разберём твои конкретные ситуации, прорепетируем ответы,
поставим голос и язык тела.



Гарантия: Если после сессии не почувствуешь уверенность — верну деньги.

Записаться на бесплатную диагностику →



БОНУС

Чек-лист «Идеальный ответ на вопрос 'Расскажите о себе'»

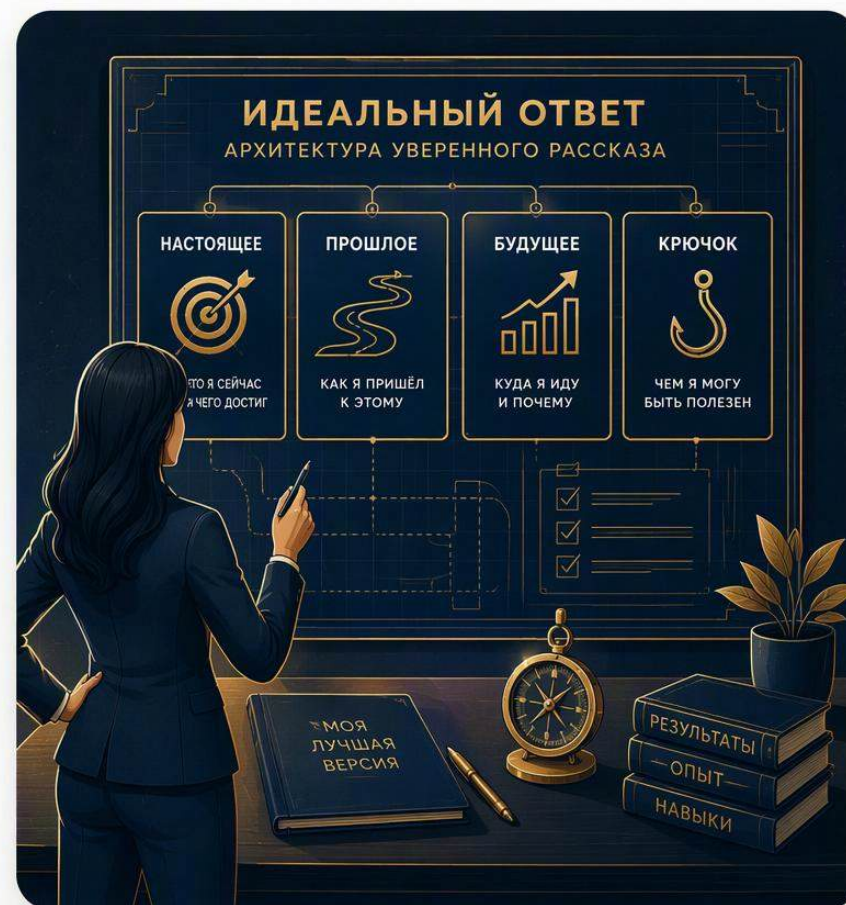
Этот вопрос задают на 95% собеседований.
И 90% кандидатов отвечают неправильно.

Структура идеального ответа (2 минуты):

-  **Настоящее** 30 сек
«Сейчас я работаю [должность] в [компания]. Отвечаю за [3 ключевые зоны]. За последний год достиг [конкретный результат с цифрами]»
-  **Прошлое** 30 сек
«До этого я [кратко: опыт, который привёл к текущей позиции]. Этот опыт дал мне [навык/экспертиза]»
-  **Будущее** 30 сек
«Сейчас я ищу [что именно]. Ваша вакансия привлекла меня потому что [конкретная причина]»
-  **Крючок** 30 сек
«Кстати, я изучил ваши проекты [пример] и хотел бы узнать подробнее о [вопрос]»

Пример:

-  **Плохо:** «Ну, я 5 лет работаю менеджером, люблю свою работу, ответственный, коммуникабельный...»
-  **Хорошо:** «Сейчас я работаю проектным менеджером в IT-компании. Отвечаю за 3 продукта одновременно, команда 12 человек. За последний год запустили 5 проектов, средний NPS клиентов — 8.5. До этого 3 года работал в стартапе, где научился работать в условиях неопределённости. Сейчас ищу позицию senior PM в продуктовой компании, где смогу применить опыт масштабирования. Ваша вакансия привлекла тем, что вы строите процессы с нуля — это мой конёк. Кстати, я читал про ваш новый продукт, хотел бы узнать подробнее о планах на следующий квартал?»



Записаться на бесплатную диагностику →