Что не нужно говорить на собеседовании

«Много, не мало» — так некоторые рассказывают о себе на собеседовании, надеясь завоевать доверие рекрутера. А как вы думаете, с каким настроем приходит рекрутер на собеседование? С каким бы не приходил, но уж точно книгу о вас он писать не будет. Ему нужно убедиться, что вы «тот самый». А для этого нужно не только рассказывать о себе, но и уметь промолчать кое о чем.

Не говорите о планах существенно изменить свою жизнь

Например, о решении начать свой стартап, переезде в другой город/страну, решении родить ребенка и прочих больших делах. Работодатель вряд ли захочет помогать вам в этом, но зато с удовольствием порекомендует вас своему конкуренту.

*Иван Владимиров, «Ленин и Сталин в Разливе в 1917 году»*

Не говорите обо всех неудачах и промахах на работе

Ключевая фраза — «обо всех». Не надо откровенничать — вы не у психотерапевта.

Подготовьте пару случаев неудачно принятых решений и действий по исправлению ситуации (естественно, успешном). И если вас спросят о ваших провалах, вы покажете и искренность и умение решать сложные вопросы.

Если же у вас есть проекты, которые вы завалили, молчите о них как рыба. Например, разработанное ПО, которое пришлось в итоге выкинуть и переписывать заново или финансовые ошибки с последствиями. Ни слова об этом.

*Иван Айвазовский, «Девятый вал», 1850 год*

Не говорите плохо о прежнем работодателе

Негативные высказывания о прошлых работодателях провоцируют HR-менеджеров или директоров на отказ. Им не хочется, чтобы в будущем вы о них так говорили, им не нужен человек с негативно-ориентированным мышлением (критикан и ябеда, тем более).

*Вот параллель со свиданием. Представьте, что вы спрашиваете молодого человека/девушку о прошлых пассиях и отношениях. Вам в ответ на это вываливают вагон негатива, обид и проклятий. Ваша реакция?*

*Страшновато и хочется бежать. Просто чтобы не портить себе карму неудачниками.*

Учитесь гордиться вашими прежними местами работы (и не устраивайтесь туда, откуда потом придется уходить с разочарованием и чувством потерянного времени).


*Сандро Боттичелли, «Клевета»,1495 год*

Не говорите про деньги в первую очередь

**Говорите во вторую очередь**. Рекрутеры не дураки, они и так знают, что деньги вам нужны. Они понимают, что зарплату надо будет оговорить — и они это сделают. Ваша задача — показать свою сильную позицию в переговорах (а выставление денег на первый план — это ваш эгоизм, который бьет по эгоизму работодателя).

Что можно и нужно сделать, так это грамотно подчеркнуть ваши сильные стороны и вашу пользу компании (во-первых) и предложить работодателю условия, на которых вы согласны работать (во-вторых). Важна последовательность — сначала польза, потом деньги.

Если коснуться еще одного аспекта денег, то я бы воздержался от хвастовства своими заработками не на работе. Например, если вы хороший куш сорвали на фондовой бирже, лучше промолчите. Оставьте это для друзей и родственников.

*Борис Кустодиев, «Купец», 1918 год*

Не рассказывайте о всех своих хобби

Говорите только о тех, которые будут косвенными плюсами на данной вакансии. Веб-дизайнерам, например, можно рассказать об увлечении валяния валенок и варки мыла (а о любви к охоте лучше промолчать). Менеджерам вполне можно упомянуть о своей любви к игре на театральной сцене (актерские способности в работе с клиентами ох как нужны!)

Также всегда есть ряд нейтральных хобби: спорт, загородные поездки, семья, отдых с друзьями (если это вообще подпадает под понятие «хобби»).

Также есть ряд занятий, о которых на собеседовании не стоит говорить вообще: бизнес-проекты, бои без правил, азартные игры, политическая деятельность.

*Сальвадор Дали, «Великий Мастурбатор», 1929 год*

Общее правило: говорите о деле

Возможно, я забыл указать что-то важное, о чем ни в коем случае нельзя говорить на собеседовании. Все это входит в этот пункт. Говорите о деле и не надо на собеседовании трепаться попусту.

Источник: <http://enjoy-job.ru/trudoustroistvo/chto-ne-nuzhno-govorit-na-sobesedovanii/>