

№1

КАК ПОЙМАТЬ БОЛЬШУЮ РЫБУ

15

СОВЕТОВ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ СВОЕЙ МЕЧТЫ

rabota.ua

ГОРИТЕ ТЕМ, ЧТО ДЕЛАЕТЕ

Работодатели ищут тех, кто горит своим делом. Такие специалисты наиболее мотивированы, увлечены, они стремятся развиваться профессионально.

Чтобы найти хорошую работу, вам нужно постоянно получать новые знания. Вы будете это делать, только если по-настоящему любите то, чем занимаетесь. Если да, вы влюблены в свою профессию, тогда никогда не заставляйте работодателя в этом сомневаться. На рынке труда множество кандидатов, которые остановились в своем развитии, и им все равно. Не будьте одним из них.

Более того, сегодня уже мало быть отличным специалистом только в своей сфере. Нужно еще неплохо разбираться в смежных отраслях – вы должны говорить на одном языке с коллегами, подрядчиками, партнерами.

БЕСПЛАТНЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ, которые украсят любое резюме:

1. [Основы публичных выступлений](#)
2. [Успешные переговоры: основные стратегии и навыки](#)
3. [Решение проблем и принятие эффективных решений](#)
4. [Психология стресса и способы борьбы с ним](#)
5. [Инструменты коммуникации для создания репутации](#)
6. [Основы HTML и CSS](#)
7. [Изучая английский: язык и культура](#)

Согласно исследованию Института будущего в США Future Work Skills 2020, один из навыков, который должны развить все специалисты, если они хотят быть востребованными в ближайшем будущем, – междисциплинарность. Решения многих проблем и задач находятся на стыке профессий.

ИЩИТЕ РАБОТУ ВЕЗДЕ

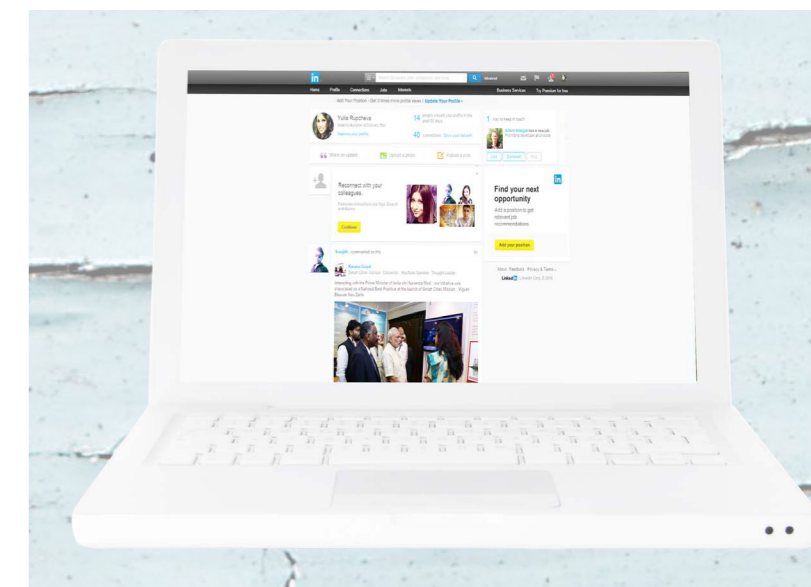
Одно из главных правил поиска работы – не ограничиваться только одним каналом поиска, например, сайтами по трудоустройству. Расскажите друзьям, что ищете работу, опубликуйте пост на своей странице в социальных сетях, попросив близких «пошерить» его, сделайте публикацию в тематических группах по поиску работы, профильных сообществах.

Некоторые эйчары даже не имеют ничего против, если соискатели пишут им напрямую и интересуются вакансиями в их компании.

НЕ ОГРАНИЧИВАЙТЕСЬ ТОЛЬКО ОДИМ КАНАЛОМ ПОИСКА РАБОТЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ LINKEDIN

– еще один эффективный канал поиска новой работы, особенно если вы работаете в IT, маркетинге, управлении персоналом и т.д. Советуем завести там профиль и проявлять активность, чтобы быть заметным для рекрутеров.





СТРОЙТЕ СТРАТЕГИИ

Ваша цель при поиске работы – не просто трудоустроиться в очередную компанию, а найти ту работу, которая подходит именно вам. Для этого вы должны понять, как хотите развиваться и чего достичь в профессиональном плане. В противном случае будете либо стоять на месте, либо бессистемно переходить из компании в компанию.

Известный рекрутер постсоветского пространства [Алена Владимировская](#) на своей странице в Facebook поделилась полезнейшим лайфхаком, как найти работу мечты.

ВОЗЬМИТЕ РУЧКУ, ЛИСТ БУМАГИ И РАЗДЕЛИТЕ ЕГО НА ЧЕТЫРЕ КОЛОНКИ.

ПЕРВАЯ – ваши навыки и умения.

1. Необходимые в той работе, которую вы хотите получить.
2. Желательные.
3. «Вишенки на торте» – навыки, которые не влияют напрямую на вашу стоимость, но могут дать преимущество при трудоустройстве (например, знание второго иностранного языка).

ВТОРАЯ – навыки и умения, которые нужны для новой работы.

1. Определитесь, какую должность вы хотите получить.
2. Найдите 5-10 резюме тех, кто занимает и занимал желаемую должность в компании, куда вы хотите. Если там не было такого количества людей – смотрите похожие компании.
3. Проанализируйте навыки этих людей. Отсортируйте их так же, как и свои, и составьте профессиональный обобщенный портрет.

ТРЕТЬЯ – то, чему нужно научиться.

1. Сравните свои навыки, умения и навыки тех, к кому стремитесь.
2. Выпишите то, чему вы должны в ближайшее время научиться: необходимые навыки, желательные и «вишенки на торте».

ЧЕТВЕРТАЯ – взгляд на будущее.

Исходя из типа и отрасли компании, вы должны определить, какой тип навыков компания захочет через 3-5-7-10 лет (в зависимости от вашего текущего положения), когда вы сможете претендовать на желаемую должность. При анализе самой компании и резюме это становится ясно.

Если все сделать правильно, к нужной точке вы придете идеально прокачанным кандидатом.

«ЦЕЛЬТЕСЬ» В СВОЮ АУДИТОРИЮ

Для успеха в бизнесе компаниям нужно точно знать, кто их клиент – только так можно четко определить, какие инструменты применить, чтобы заставить его совершить покупку. Точно так же должны поступать и вы при поиске работы. Ваше резюме, сопроводительное письмо и то, что вы будете говорить на собеседовании, – все это должно быть адаптировано под конкретную должность и конкретную компанию. В определенном смысле – это ваша целевая аудитория.

Говорите с работодателем на одном языке. Всегда внимательно читайте требования к вакансии и смотрите сайт компании – выделяйте для себя т.н. ключевые слова, которые использует работодатель. Используйте в своем резюме, сопроводительном письме и на собеседовании ту же лексику, подтвержайте свои слова примерами из профессиональной биографии.

РЕЗЮМЕ, СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО И СЛОВА НА ИНТЕРВЬЮ – ДОЛЖНЫ БЫТЬ АДАПТИРОВАНЫ ПОД КОНКРЕТНУЮ КОМПАНИЮ

ПРОЯВЛЯЙТЕ НАСТОЙЧИВОСТЬ

Проявляйте активность и предельную настойчивость на тех этапах поиска работы, где вы можете это сделать. Не будьте пассивными. Так, в конце собеседования не стесняйтесь задавать вопросы, которые вас интересуют, и спрашивать о дальнейших шагах. Например, когда состоится следующий этап отбора, когда можно позвонить либо написать, чтобы узнать результаты собеседования. Так вы покажете свою заинтересованность.

Если вы чувствуете, что не «дожали» на собеседовании, то после него – отправьте письмо с благодарностью. В нем не только поблагодарите за уделенное внимание, но и добавьте пару слов о своем успешном опыте. Например, то, о чем забыли упомянуть на интервью.



«Я не думаю, что есть другое качество, столь необходимое для успеха любого рода, как настойчивость. Настойчивость может преодолеть все, даже законы природы».

*Джон Рокфеллер, бизнесмен,
миллиардер*

Пассивность – один из главных врагов при поиске работы. Она раздражает и отталкивает. Будьте предельно настойчивы и активны во всех возможных ситуациях.

ПРОДВИГАЙТЕСЬ В LINKEDIN

КАК ВЕСТИ СЕБЯ В LINKEDIN, ЧТОБЫ НАЙТИ РАБОТУ?

Поиск вакансий. Ищите вакансии по названию компании, должности и другим ключевым словам.

Подписка на страницы компаний. Подписывайтесь на страницы компаний, которые вам интересны, – так вы будете в курсе всех новостей, в том числе и новых вакансий.

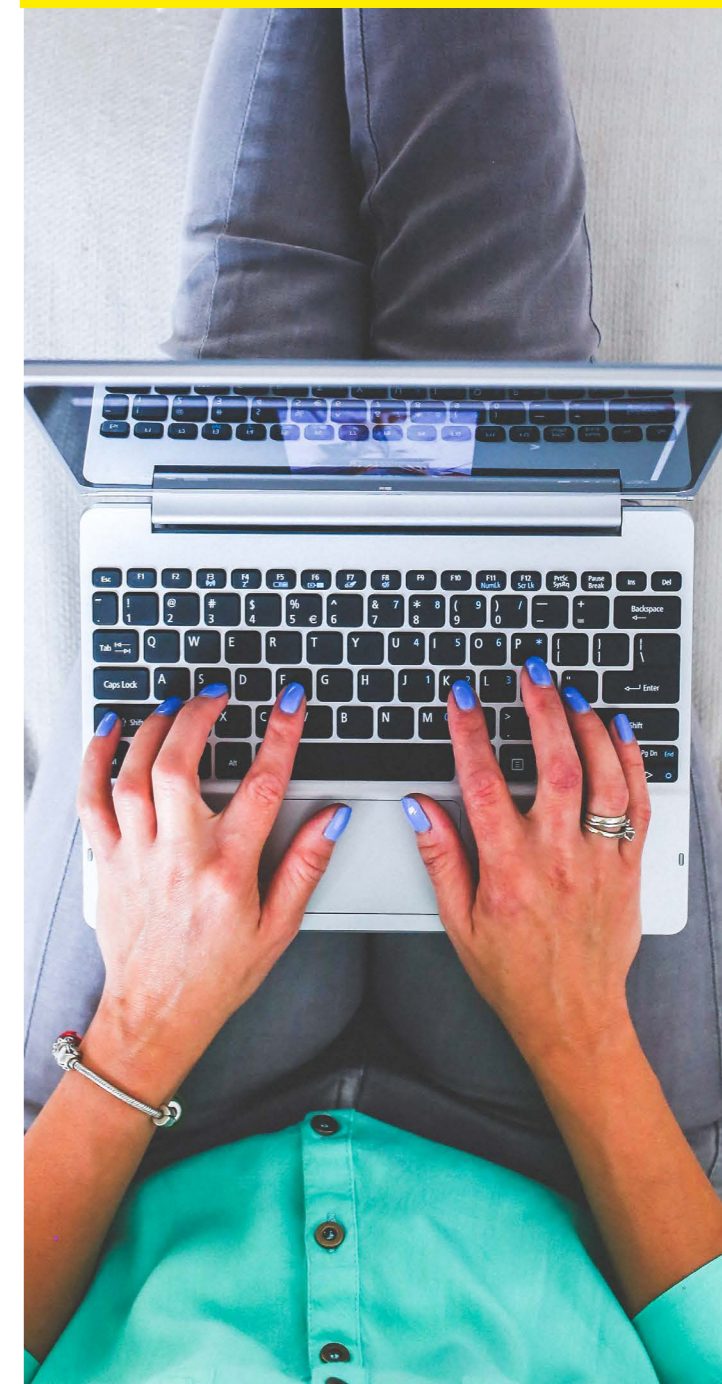
Общайтесь с эйчарами. Часто в LinkedIn эйчары сами добавляют интересных им специалистов в список своих контактов. Поэтому, если вас добавили, – подтвердите свою заинтересованность в новых предложениях.

Заполняйте свой профиль на 200%. От того, насколько хорошо будет заполнен ваш профиль, зависит то, какими будут его позиции в поисковой выдаче. Поэтому прописывайте как можно больше ключевых слов для каждого места работы и блока Summary, которые важны для вашей должности и по которым эйчар, скорее всего, будет искать кандидатов.

Просите и пишите рекомендации. В LinkedIn есть возможность писать и запрашивать рекомендации. Делайте и то, и другое. Не забудьте и про подтверждение навыков других людей. Хвалите их, и, скорее всего, они ответят вам тем же.

Добавляйте друзей. Чем больше ваш список контактов – тем больше просмотров вашей страницы вы можете получить.

Поиск работы и подбор персонала через LinkedIn – одна из главных тенденций на рынке труда. Все больше эйчаров используют эту профессиональную сеть. Специалистов по подбору персонала, особенно из международных компаний, здесь много, и они активны.



ДРУЖИТЕ С ЦУКЕРБЕРГОМ

Быть хорошим специалистом – уже недостаточно. Если о вас никто не знает, а ваши умения и достижения незаметны – вы упускаете множество возможностей.

Активно развивайте свой профессиональный бренд. Это очень важно как для поиска работы, так и для вашей будущей карьеры внутри компании. Вам могут сделать более выгодное предложение только потому, что ваше имя знакомо человеку, который принимает решения. Самый простой способ начать развивать свой бренд – использовать в этих целях соцсети.

86%

работодателей просматривают страницы соискателей в соцсетях

ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ВАША СТРАНИЦА РАБОТАЛА НА ВАС?

60%

КОМПАНИЙ ОТКАЗЫВАЛИ КАНДИДАТАМ ИЗ-ЗА ИНФОРМАЦИИ В СОЦСЕТЯХ

СЛОВА И КАРТИНКИ. Говорите о том, что делаете – о реализованных проектах, достижениях, волонтерской деятельности, участии в профессиональных мероприятиях. Так вы покажете свою заинтересованность.

МНЕНИЕ. Пишите посты на профессиональную тематику, показывая, что вы ориентируетесь в том, чем занимаетесь. Описывайте свои идеи, мысли, выводы и наблюдения о том, что происходит в вашей отрасли.

ПРАВИЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ. Подписывайтесь на страницы лидеров мнений в вашей отрасли и компаний, которые вам интересны. Участвуйте в профессиональных сообществах и продвигайтесь там как эксперт.

ПОЛЕЗНЫЙ ЧЕЛОВЕК. Делитесь полезной информацией со своими подписчиками – тематическими статьями, презентациями, рейтингами, видеороликами, аналитическими данными.

ОБРАСТАЙТЕ СВЯЗЯМИ

Связи решают не все, но многое. Часто работа мечты находится именно по знакомству. Так, некоторые работодатели, когда открывается вакансия, не публикуют ее сразу на сайтах по поиску работы, а делают внутреннюю рассылку с просьбой порекомендовать подходящих кандидатов.

Ваша задача – обзавестись полезными связями. Это даст возможность узнавать первым важную информацию, получать интересные предложения и хорошие рекомендации. Поэтому посещайте конференции, тренинги, бизнес-завтраки, мастер-классы – подобные мероприятия проводят различные креативные пространства и профильные организации.

СВЯЗИ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧАТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

СЖИГАНИЕ МОСТОВ

Забудьте о выражении «сжечь все мосты». Вероятность того, что вы никогда больше не встретите того или иного человека – не очень большая. Человек, с которым вы активно «воевали», может оказаться вашим будущим руководителем, подчиненным или уполномоченным принимать решение по вашей кандидатуре. Поэтому делайте хорошо свою работу, выполняйте свои обещания и сохраняйте достоинство в любых ситуациях.

ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

На любом событии никогда не «отстаивайтесь» с бокалом шампанского или чашкой кофе где-нибудь в стороне – подключайтесь к тому или иному обсуждению или сами его начните.

УСТРАИВАЙТЕ ПРЕЗЕНТАЦИЮ В ЛИФТЕ

Говорить лаконично и по существу – полезный и важный навык. Он пригодится вам на собеседовании, деловых встречах и при знакомстве с потенциально полезным человеком. Вы должны быть к этому готовы, чтобы проявить себя на все 100%.

Elevator pitch, или презентация в лифте – это коммуникативный прием, который широко используется в среде стартапов и бизнеса. Его суть – нужно представить себя потенциальному инвестору за 30-60 секунд, в течение которых обычный лифт в бизнес-центре везет пассажиров на этаж, и заинтересовать его. Вашей «презентацией в лифте» может быть, например, собеседование.

СЕКРЕТЫ ELEVATOR PITCH

Структура. В идеале elevator pitch должна содержать ответы на вопросы «Кто вы?», «Чем занимаетесь, и в чем ваши преимущества?», «Что предлагаете и хотите получить?».

Упражнения. Чтобы выразаться более лаконично, тренируйтесь пересказывать любые длинные истории за 20-30 секунд, не упуская главного.

Репетиция. Если вы непосредственно готовитесь к важной встрече, например, к собеседованию, – несколько раз повторите вслух все, что вы хотели бы сказать в ответ на самые прогнозируемые вопросы эйчара. Благодаря этому уже на встрече вы будете меньше сбиваться и звучать убедительно.

**ЕСЛИ ВЫ НАУЧИТЕСЬ ПРЕЗЕНТОВАТЬ СЕБЯ ЗА
1 МИНУТУ, ТО УСПЕХ ВАМ ОБЕСПЕЧЕН**

ФОНТАНИРУЙТЕ ИСТОРИЯМИ

Знаете, что такое сторителлинг? Это передача информации через рассказывание историй. Сейчас данный прием используется в образовании, бизнесе, политике, рекламе и во многих других сферах. Не стоит им пренебрегать и при трудоустройстве.

Чтобы звучать убедительно на собеседовании, вам нужно иметь в запасе несколько правдивых историй, которые подтверждают ваши профессиональные умения, навыки или наличие определенных качеств, которые важны для работодателя. Важно, чтобы история была небольшая, показательная, яркая и относилась к вашим непосредственным обязанностям.

СОВЕТ ОТ GOOGLE

Чтобы «продать» себя работодателю, следуйте совету HR-директора Google Ласло Бока: «Скажите: «Я хотел бы продемонстрировать такое-то качество/умение. Вот история, которая его демонстрирует. И вот каким образом все это принесет вам пользу».



Ласло Бок, HR- директор Google

НУЖНО ИМЕТЬ В ЗАПАСЕ НЕСКОЛЬКО ПРАВДИВЫХ ИСТОРИЙ, КОТОРЫЕ ПОДТВЕРЖДАЮТ ВАШИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УМЕНИЯ

СТАНЬТЕ ШЕРЛОКОМ

Если вы хотите трудоустроиться, вы должны знать все о той компании, куда хотите попасть. Для этого изучите от «а» до «я» ее сайт, узнайте все о проектах, корпоративной культуре, социальных инициативах, проанализируйте страницу компании в социальных сетях.

Еще не помешает почитать интервью с топ-менеджерами, а также последние новости и статьи о вашем потенциальном работодателе в деловых изданиях. Так вы будете знать, как компания «чувствует» себя на рынке, и сможете лучше прочувствовать ее дух.

ПОЧЕМУ ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ ВСЕ О КОМПАНИИ?

Во-первых, вы сможете ответить на вопрос эйчара, почему вы хотите работать именно в их компании. Так, если вы расскажете, чем вам понравился тот или иной проект или инициатива, ответ будет звучать убедительно. А если вам еще удастся блеснуть знанием нетривиальных фактов о компании (например, они изложены только в определенной статье, и то на английском), то это убедит работодателя в серьезности ваших намерений.

Во-вторых, вся эта информация поможет вам ответить на любой другой вопрос эйчара. Сказать то, что хочет услышать работодатель, в хорошем смысле этого слова. Работодатели ищут тех, кто будет с ними на одной волне.

ПРОИЗВОДИТЕ WOW- ЭФФЕКТ

ЧЕМ ПОКОРИТЬ?

Вашей уникальностью может быть:

1. знание нескольких иностранных языков;
2. опыт работы;
3. прохождение разных образовательных программ;
4. учеба за границей;
5. количество реализованных проектов;
6. увеличение показателей компании.

САМЫЕ «ВКУСНЫЕ» ЦИФРЫ И ФАКТЫ ВЫНЕСИТЕ В ОТДЕЛЬНЫЙ БЛОК В РЕЗЮМЕ И ПРО- ПИШИТЕ В СОПРОВОДИ- ТЕЛЬНОМ ПИСЬМЕ

Какая одна из самых главных проблем при трудоустройстве? Конкуренция. Любой работодатель хочет точно знать, что сделал правильный выбор, и теперь в его компании работает лучший кандидат из всех.

Ваша задача – выделиться на фоне других и убедить работодателя склониться в вашу сторону.

Чтобы произвести wow-эффект на работодателя, ваше резюме, сопроводительное письмо и ответы на собеседовании (например, ответ на просьбу рассказать о себе) должны быть похожи на уникальное торговое предложение. Лаконично сформулируйте, какие уникальные черты, навыки и умения отличают вас от конкурентов и какую конкретно выгоду получит компания, взяв вас на работу.

ДЕЛАЙТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТ ВАС ОЖИДАЮТ

Этап отправки резюме

Сопроводительное письмо. Не отправляйте просто резюме – напишите сопроводительное письмо. Многие работодатели признаются, что те CV, которые приходят без сопроводительного письма, – автоматически отправляются в корзину.

Список рекомендаций и портфолио. Впишите список людей, которые могут вас порекомендовать, дайте ссылку на портфолио или на примеры работ – тем самым вы повысите уровень доверия к вашей кандидатуре.

ЗАЧЕМ ВЫДЕЛЯТЬСЯ? ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ВЫ УВЕРЕНЫ В СЕБЕ

Следующий этап – собеседование

Тест-драйв. Очень часто работодатели задают вопрос, что вы собираетесь делать на своей позиции, если все-таки получите работу. В зависимости от того, чем занимается компания, и на какую должность вы претендуете, вы можете протестировать тот или иной сервис компании, отправиться в ее магазины, посмотреть ее сайт, блог, страницу в соцсетях.

Презентация. Все свои пожелания и идеи можно оформить в виде небольшой презентации, а затем показать ее на собеседовании. Так вы превзойдете ожидания работодателя. А это огромный плюс.



ПРОЯВЛЯЙТЕ АДЕКВАТНОСТЬ

Один из трендов рынка труда – сейчас работодатели ищут не просто профессионала, а человека, который будет соответствовать ценностям и корпоративной культуре компании. Слово «адекватность» все чаще звучит в ответах эйчаров, когда их спрашивают, кто для них идеальный кандидат.

Уже с первых контактов с работодателем демонстрируйте свою открытость, прозрачность и предельную откровенность. Все это будет формировать доверие к вам. Работодатель будет видеть, что если он возьмет вас в штат, то, скорее всего, вы будете так же вести себя и в работе.

РАБОТОДАТЕЛИ ИЩУТ НЕ ПРОСТО ПРОФЕССИОНАЛА, А ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ БУДЕТ ПОДХОДИТЬ КОМПАНИИ



КАК ПОКАЗАТЬ АДЕКВАТНОСТЬ?

Ясность. В резюме и сопроводительном письме избегайте шаблонных фраз, чересчур официального тона изложения – в таком стиле пишут еще сотни кандидатов. Пишите в рамках делового стиля, но при этом своими словами. А отвечая на собеседовании, всегда объясняйте ход своих мыслей.

Максимум информации. Давайте максимум информации о себе как о кандидате – рекомендации, ссылка на портфолио, примеры работ, ссылка на страницу в LinkedIn.

Говорите о недостатках. Не бойтесь говорить о своих недостатках, слабых сторонах и ошибках в ответ на соответствующий вопрос эйчара. Не нужно отвечать уклончиво или пытаться давать хитрые ответы – это только раздражает.

Безусловно, никто не заставляет вас рассказывать о своих провалах. Однако наверняка у вас были непростые ситуации, с которыми было проблематично справиться, но вы все же нашли выход. Вот об этом и стоит говорить, сделав акцент на том, какие уроки для себя вы вынесли.

УЧИТЕ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Скорее всего, вы слышали этот совет несколько десятков раз. Но от этого знание иностранного языка у соискателей лучше не становится. По данным опроса rabota.ua, каждому третьему кандидату отказывали в работе из-за того, что его уровень владения языком не соответствовал требованиям и ожиданиям работодателя. Поэтому мы не перестанем напоминать вам о том, что нужно учить английский.

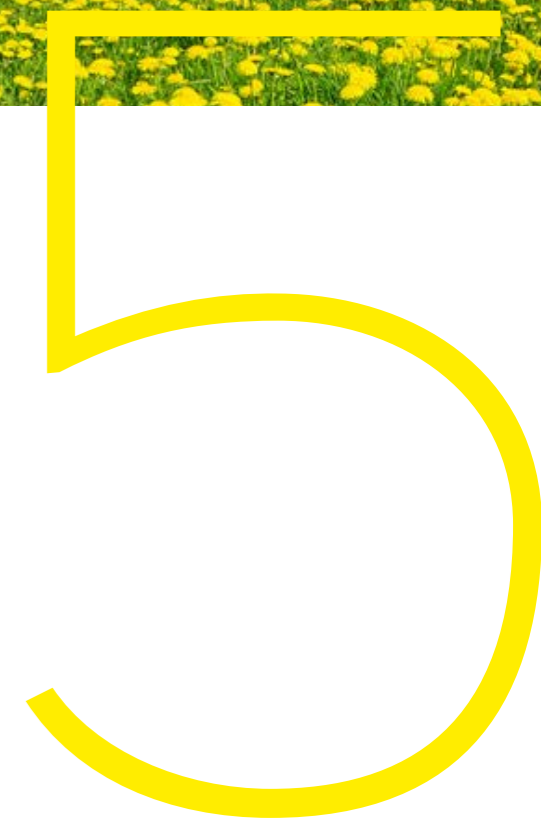
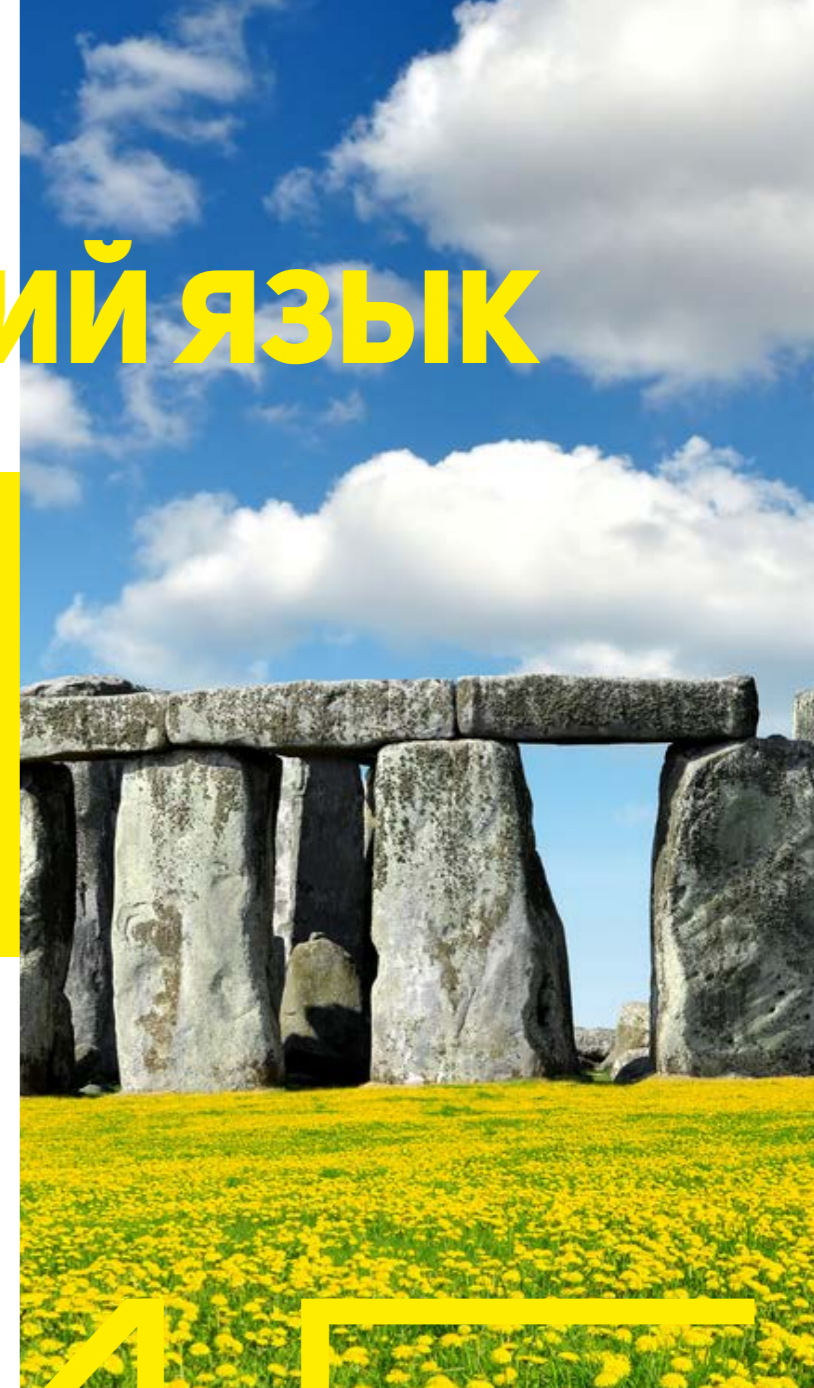
35%

**СОИСКАТЕЛЕЙ ОТКАЗЫВАЛИ
В РАБОТЕ ИЗ-ЗА ЯЗЫКА**

ПОЛЕЗНЫЕ САЙТЫ, ЧТОБЫ ПОДТЯНУТЬ ЯЗЫК:

1 Грамматика, лексика, орфография и другие темы для изучения английского языка – [BBC](http://bbc.com), [British Council](http://britishcouncil.org), [Voice of America](http://voiceofamerica.com), [Exam English](http://examenglish.com), [English Portal](http://englishportal.com).

2 Онлайн-курсы и лекции на английском языке – [Coursera](http://coursera.org), [EdX](http://edx.org), [OpenCulture](http://openculture.org), [Udacity](http://udacity.com), [Canvas](http://canvas.com), [Open2Study](http://open2study.com), [TED](http://ted.com), [FutureLearn](http://futurelearn.com).





rabota.ua