

**КАК
УСТРОИТЬСЯ
НА РАБОТУ
СВОЕЙ
МЕЧТЫ**

**ОТ СОБЕСЕДОВАНИЯ
ДО ЛИЧНОГО БРЕНДА**

Владимир Якуба



Владимир Якуба
Как устроиться на работу
своей мечты: от собеседования
до личного бренда
Серия «Практика лучших
бизнес-тренеров России»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24119108

*Как устроиться на работу своей мечты: от собеседования до личного
бренда: Питер; Санкт-Петербург; 2017
ISBN 978-5-4461-0487-1*

Аннотация

Вы знаете, сколько времени уходит на просмотр вашего резюме? По статистике – 8 секунд. Удивлены?

Эта книга поможет сделать ваше CV максимально привлекательным для работодателя. Вы познакомитесь с нестандартными направлениями поиска работы, научитесь продвигать свой личный бренд на рынке труда и правильно выстраивать взаимоотношения с компаниями.

«Фишка» книги – простые и эффективные сценарии диалогов с работодателями, примеры сопроводительных писем, методы

самопиара, которые помогут вам гарантированно достичь успеха в поиске работы.

Книга подойдет всем, кто не готов довольствоваться малым и ищет работу мечты.

Содержание

Введение	6
Часть I	7
Глава 1	14
Что написать в заголовке	14
E-mail: как подобрать удачный	15
Домашний адрес. В каких случаях указывать	16
Глава 2	18
Глава 3	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Владимир Якуба
Как устроиться на
работу своей мечты:
от собеседования
до личного бренда

© ООО Издательство «Питер», 2017

* * *

Введение

Вы знаете, что 80 % людей, живущих на нашей планете, несчастны?.. Пять дней в неделю с 9 утра до 18 вечера каждый из них находится на работе. Причин этой неудовлетворенности может быть множество, но есть одна ключевая: эти люди выбрали дело, которое им неинтересно.

Каждый из нас надеется найти работу мечты, такую, чтобы каждый день приносил удовлетворение от сделанного, чтобы было интересно и в то же время можно было получать высокий доход, строить успешную карьеру и реализовывать себя. Но настоящими специалистами своего дела становятся лишь те, кто четко понимает, чего хочет от жизни, знает, кем станет и чем будет заниматься. Я предлагаю вам стать таким исключением, изучив простые приемы создания лучшего резюме и поиска той работы, которая подходит именно вам.

Часть I

Резюме

Первые впечатления и вторые мысли – самые верные.

Анри Бодриаллар, французский публицист



Как стать избранным

В 18 лет я поступил на экономический факультет Нижего-

родского государственного университета (ННГУ) им. Н. И. Лобачевского. Скажу честно, стать студентом престижного вуза было далеко не просто. Но я сделал это. Большое спасибо моему отцу, который оплатил подготовительные курсы и тем самым открыл передо мной дорогу в жизнь. Помню, как он сказал мне: «Это все, что я мог сделать для твоего образования, дальше ты сам». Фраза прозвучала как вызов, и я принял его. Тогда-то и понял, что подарков от судьбы ждать не стоит.

После первого курса пришло осознание: пора работать! Но как и куда устроиться? Задействовать блат или пойти под крылышко к обеспеченным родителям? А если нет ни того ни другого? Значит, тебе не повезло. Подобные слова я не раз слышал от сверстников. И это будет так, пока не поверишь в себя и свои силы. Правда, тогда с поиском работы дела обстояли не так, как сейчас. Сегодня все просто: достаточно войти в Интернет, сделать пару кликов мышью – и все вакансии страны перед тобой.

Вакансии, которыми пестрели газеты того времени, выглядели примерно так: торговый представитель с личным автомобилем, менеджер по работе с VIP-клиентами – просто вакансии мечты. Я набрался смелости и позвонил в одну из компаний. Меня вежливо попросили прислать резюме. Резюме? Хм, хоть я и отличник, но в вузе меня этому не учили. «Резюме – это как?» – переспросил я. «Ну, напишите про образование, опыт работы, увлечения и отправьте по элек-

тронной почте», – подсказала девушка на том конце трубки.

Писать было нечего. Во всяком случае, так мне казалось тогда.

Но пришлось. Создал новое сообщение и в теме письма набросал примерно следующее:

«Резюме

Якуба Владимир Александрович.

*ННГУ им. Н. И. Лобачевского, экономический
факультет.*

Не женат.

*Коммуникабельный, хорошие аналитические
способности.*

Хобби: бег, настольный теннис.

Vova@fluglive.de».

Тогда мой друг сделал мне модный по тем временам e-mail, вот я и решил похвастаться.

Это все, что я написал в своем первом резюме. Как думаете, каким был результат? Мне никто не ответил. И меня это, конечно, расстроило.

Первая мысль была такая: «И правда, на нормальную работу можно, видимо, только по блату...» К счастью, это была всего лишь первая попытка.

Проблема заключалась в том, что нас, студентов, никто никогда не учил, как правильно искать работу. И у меня, как у 40 миллионов молодых людей в нашей стране, не было понимания, как действовать – с чего начать и чем закончить.

Почему этому не учат? Для меня это и сейчас открытый вопрос.

После того случая я предпринял еще несколько попыток, но понял: без толкового резюме с описанием профессионального опыта работы не найти. «А откуда ему взяться, если без опыта на работу не берут?» – такую фразу я часто слышу и сейчас. Ответ есть: общественная деятельность, подработки, практики, собственные проекты – это уже опыт.

Для примера – то, что я указал в своем первом резюме: организация спортивных мероприятий, интеллектуальных игр, дебатов; работа на выборах, проведение соцопросов (обходил до 120 квартир в день); работа на ГАЗе специалистом по сборке автомобиля «Газель» (устанавливал колеса). По мере накопления опыта, знаний и уверенности в собственных силах стал пробовать себя в предпринимательской деятельности: продавал многое – от кукурузы оптом до светящихся праздничных колец.

На четвертом курсе пришло понимание, что пора заняться чем-то более серьезным. Пятого апреля 2003 года я опубликовал свое резюме на очень популярном в то время ресурсе job.ru. Правда, пришлось его существенно сократить: большое количество символов не пропускал сайт.

Попробуйте угадать, сколько работодателей позвонили мне в последующие дни? Один.

На следующий день после размещения резюме меня пригласили поработать в кадровом агентстве RCGroup. В ком-

пании трудились шесть человек, я стал седьмым. С окладом 2000 рублей в месяц и гибким графиком, который не мешал учебе. Это была работа мечты. Я был счастлив.

Прошло 10 лет. За это время я просмотрел более 15 000 резюме, десятки из которых правил до запятой, помогая своим клиентам, уже далеко не юным топ-менеджерам ведущих компаний, продолжать успешно строить карьеру. Теми советами, которые я им давал, поделюсь с вами, мои читатели, в первой части этой книги.

Решение принимают за вас

Сколько времени среднестатистический работодатель (HR, консультант в кадровом агентстве, секретарь или директор) читает ваше резюме? Минуту? Две? Как показывает практика, всего восемь секунд. И все. Это средний показатель. И, как мне кажется, даже слегка завышенный. Вы только представьте: просто считанные секунды уделяют творению, которому посвящены часы, а может, дни. Удивлены?

Для того чтобы прочитать надпись под логотипом Toyota, «Управляй мечтой», вам нужно всего несколько секунд. А после еще несколько, чтобы оценить его креативность. То же и с резюме. Если зацепит, прочтут внимательнее. Нет – забудут.

Резюме, как обложка глянцевого журнала, должно цеплять. Почему одних кандидатов приглашают на собеседова-

ние, а других – нет? Как сделать CV¹ максимально эффективным и в то же время не таким, как у всех?

Для начала определимся, какие виды резюме существуют.

1. Классическое резюме европейского формата. Его вы отправляете тому, кто заинтересован в вас. Это файл в Word или PDF.

2. Резюме для размещения на сайтах для поиска работы и в профессиональных социальных сетях. За образец берем классический формат. В зависимости от сайтов есть ряд нюансов.

3. Лист эксперта, или «продающее» портфолио.

Начнем с первого и основного. Это то резюме, которое у вас должно быть постоянно под рукой, так как нужный карьерный момент может наступить внезапно.

Резюме европейского формата состоит из **пяти блоков**.

1. Заголовок (Ф. И. О., город, контактные данные).

2. Компетенции (профессиональные – от двух до четырех).

3. Профессиональный опыт (синонимы – опыт работы или развитие карьеры).

4. Образование (основное и дополнительное) и сертификаты.

5. Дополнительная информация (хобби, личностные качества, возраст, семейное положение и пр.).

¹ CV, от лат. curriculum vitae – «жизнеописание».

Как же зацепить работодателя с первых строк вашего резюме?

«Правду, как и драгоценность, не нужно приукрашивать, но ее необходимо располагать так, чтобы она была видна в выгодном освещении», – говорил американский философ и писатель Дж. Сантаяна. Поэтому все, о чем я буду писать в книге, – только правда. А как ее сделать ярче – решим вместе. Приступим.

Глава 1

Контакты

Что написать в заголовке

Что написать в заголовке? Слово «Резюме»? Сорок процентов резюме начинаются с этого термина. Удалите его. На листе бумаги же не написано, что это лист бумаги. Люди, которые открывают ваше CV, и так понимают, о чем речь. Поэтому начинаем с фамилии, имени и отчества.

Фамилия – это ваш бренд, ваша визитная карточка. Пишите фамилию только прописными буквами.

До семи лет я жил в маленьком городке в Костромской области. Отец, офицер, был военным инженером, обеспечивал работоспособность радиолокационных станций. У меня хорошо отпечаталось в памяти, каким шрифтом составлялись списки служащих.

1. АНДРЕЕВ Сергей Николаевич.
2. ПЕТРОВ Андрей Анатольевич.
3. КУРОЧКИН Виктор Степанович...

Что бросается в глаза? Конечно, фамилия.

При составлении резюме на английском языке заглавие будет выглядеть так: Sergey A. Petrov, так как у них пишется сначала имя, а потом фамилия.

E-mail: как подобрать удачный

Какой у вас e-mail? Этот вопрос я задаю на каждом своем семинаре. Для кого бы его ни проводил – для первых лиц компаний или студентов, – диковинные варианты всегда найдутся, например:

- sexygirl@yahoo.com;
- batman1985@mail.ru;
- sladenkaya-xxx@yandex.ru;
- love-love1988@bk.ru;
- lenok-solnce@list.ru и т. д.

А какой адрес электронной почты в больших корпорациях? Вы же планируете устраиваться не в компанию, где 3-4 сотрудника.

Когда я работал в МТС, мой электронный адрес был простым: vladimir.yakuba@mts.ru. Вы встретите много подобных примеров. Для поиска работы лучше завести отдельный почтовый ящик.

Sergey.Andreev@gmail.com лучше, чем superman777@... или sunnygirl@... Согласны? Не оправдывайте себя тем, что завели e-mail более 10 лет назад и все его знают. Здесь совсем другая цель.

Почему gmail.com? Ответ прост. Что думает HR, когда видит ваш e-mail? Есть большая вероятность того, что, увидев

почту на @gmail.com, работодатель задумается о трех моментах.

1. Наверное, этот парень что-то смыслит в английском — у него тут «.com».

2. Возможно, этот кандидат разбирается в google-документах, а это очень удобно для синхронной работы с документами в команде.

3. Не исключено, что он на продвинутом уровне дружит с ПК и смартфоном. Вероятно, он синхронизировал почту и другие сервисы через google-почту.

Конечно, не более 10 % работодателей придадут этому значение, однако будет крайне обидно не получить интересную работу из-за экстравагантной электронной почты, а мне такие случаи встречались.

Домашний адрес. В каких случаях указывать

Не ошибусь, если скажу, что большинство из вас живет не в центре города. Если это так, то в случае, если вы указываете место жительства в своем резюме, работодатель начинает думать за вас, удобно вам будет добираться до нового офиса или нет. Таким образом, ряд предложений, в том числе самых интересных, останется за бортом. Это не ваш вариант. Пишите город, и точка.

Итак, у нас получилось следующее:

*«АНДРЕЕВ Сергей Николаевич,
Sergey.Andreev@gmail.com,
Москва, +7-915-000-00-00».*

Глава 2

Компетенции

Люди редко выставляют напоказ недостатки – большинство старается прикрыть их привлекательной оболочкой.

Оноре де Бальзак

Цель или профессиональные компетенции: что выгоднее преподнести? Что такое профессиональные компетенции?²

Есть такая графа в резюме – «Цель». Всегда задумывался, какие же цели в нее вписать. Жизненные? Места не хватит. Карьерные? А что делать, если еще не отчетливо представляешь, чего хочешь, а то, что нравится, называется как-нибудь по-другому?

«Цель: соискание должности директора, генерального директора, заместителя директора, первого заместителя генерального директора, вице-президента по продажам и маркетингу, директора по маркетингу, менеджера департамента». Как думаете, будет работодатель подробно это читать?

² Компетенция – это стремление и готовность применять знания, умения и личные качества для успешной деятельности в определенной области.

Подобное перечисление должностей – классика для большинства резюме. В таком подходе есть ряд минусов.

Должность может называться по-другому. Например, не «коммерческий директор», а «директор по развитию бизнеса». Резюме часто отбирают люди-фильтры, то есть специалисты не из вашей сферы – секретари, помощники и др. Как следствие, если указанная вами должность и название вакансии не совпадают, то по формальным признакам вы просто не попадете в выборку кандидатов, которую положат на стол руководителю.

Есть другое решение – указать профессиональные компетенции. Это второй блок резюме.

Дайте возможность работодателю самостоятельно проявить фантазию и понять, как вас правильно называть. Перечислите ваши наиболее сильные компетенции в заголовках.

Отвечая на вопросы: «В чем ваш конек? Что у вас выходит лучше всего?» – возьмите ручку или планшет и выделите от двух до четырех своих наиболее сильных сторон. Приведу примеры.

1. «Управление» – укажите все, чему вы научились за время работы в области управления, в том числе обозначьте стаж управленческой деятельности.

2. «Маркетинг», «Продажи» или «Финансы».

3. Напишите, с какими компаниями вы прочнее всего связаны (промышленность, производство и др.).

Например, вы финансовый директор крупной инвестици-

онной компании. В разделе «Компетенции» следует выделить три блока:

- управление;
- финансы;
- инвестиции.

После заголовка распишите все детали всего вашего опыта работы. Сделайте это как можно более масштабно и «дорого».

☹ Плохой вариант написания тезисов: руководство бухгалтерией, работа с регионами.

☺ Хороший вариант: управление бухгалтерским центром (15 человек), курирование работы более восьми региональных подразделений.

☹ Организация общественных мероприятий.

☺ Организация трех региональных мероприятий в Удмуртии, Чувашии и Нижегородской области с участием более 1500 человек.

☹ Выполнение плана продаж.

☺ Опыт работы в продажах более трех лет. Ключевые клиенты: «Северсталь», «АВС групп», Tom Hunt...

Глава 3

Профессиональный опыт

Один только факт, что ты чего-то добился – поставил цель и достиг ее, – очень много значит. Вот настоящая жизнь без всяких там «смог бы», «сделал бы», «добился бы».

Чак Паланик, американский писатель и журналист

Обыгрывайте факты, приводимые в резюме, с наиболее выгодной для вас стороны.

«Говори правду, и тогда не придется ничего запоминать», – учил американский писатель Марк Твен. «Но не забывайте: правда – это прекраснейшая, но одновременно и опаснейшая вещь, а потому к ней надо подходить с превеликой осторожностью. Ведь каждый может говорить правду, но кое-что необходимо держать „за зубами“», – предостерегала британская писательница Джоан Роулинг.

Поверьте, у вас достаточно информации для того, чтобы показать ее с выгодной стороны.

Профессиональный опыт – сердце резюме. Именно на нем будет сосредоточен взгляд работодателя в первую очередь. Поэтому в этом блоке необходимо разместить ту информацию, которая наверняка зацепит.

Профессиональный опыт условно делится на семь частей, одинаковых для каждого места работы.

1. Название компании.
2. Описание организации.
3. Период работы.
4. Должность.
5. Количество подчиненных.
6. Функции.
7. Достижения.

Что пишут в большинстве резюме?

ООО «Кватра», ИТ-директор.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.