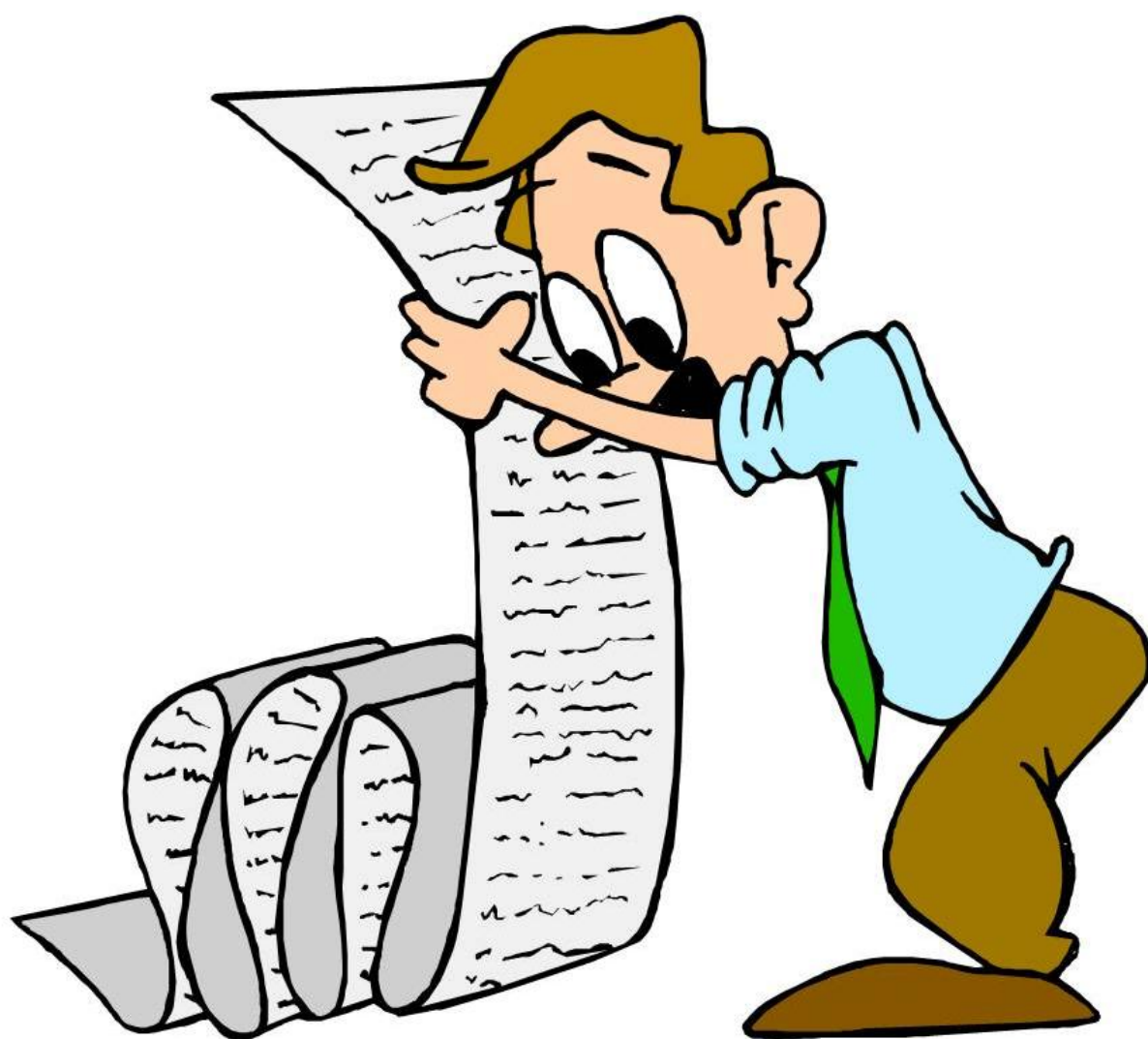


---

Алла Касаткина

# КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ...

... прилагая всего половину усилий,  
которые Вы тратите сейчас



## Оглавление

Как найти работу, которая тебе по душе .....	3
Общий забег или свободный выбор .....	6
Стоит ли менять надоевшую и нелюбимую работу .....	9
9 опасных заблуждений при поиске работы .....	14
Стоит ли хвататься за первую попавшуюся вакансию .....	19
Гарантированный способ привлечь внимание работодателя .....	21
Что ищет работодатель в вашем резюме .....	24
О чем не надо писать в резюме .....	26
Как распознать сетевой маркетинг в списке вакансий .....	27
Чего ждать от приглашения на собеседование .....	30
Как успешно пройти собеседование .....	32
Собеседование: уместен ли торг? .....	37
За что вам могут сказать НЕТ на собеседовании .....	41
С чего начать поиск интересной и выгодной работы .....	44
Работа Вашей Мечты: за несколько шагов до успеха .....	47
8 проверенных правил успешного поиска работы .....	50
Хотите сделать поиск работы еще эффективнее и получить советы от меня лично? .....	55

## Как найти работу, которая тебе по душе

*Найди работу, которая тебе по душе, и ты никогда больше не будешь работать.*



Что делать женщине, чтобы свести к минимуму вероятность ошибки при поиске своего призвания и определении той замечательной работы, на которую ходить просто в удовольствие? Ничто нас не выматывает так, как тягостное ожидание пятницы, которое наступает еще в воскресенье вечером. Ничто не крадет у нас радость и легкость выходных, как предательская мысль «скоро понедельник». Избавиться от этого можно только одним способом – **найти себе такое занятие, от**

**которого будет петь душа всю неделю.** Занятие, при котором вечер пятницы будет вызывать легкое сожаление о пролетевшей интересной неделе и страстное ожидание понедельника.

«Скажи, это я одна так мучаюсь сомнениями и не могу никак найти себе занятие по душе, или еще у кого-то есть подобные проблемы? Я уже согласна перепробовать любые тесты или опросники, только пусть мне точно ответят, какая работа будет для меня идеальной и будет радовать меня. Я уже устала думать об этом. Мне все не нравится... Может карты ТАРО спросить? Они умеют отвечать на такие вопросы?» - грустно вздыхая, озадачила меня вчера клиентка такими вопросами.

Не буду скрывать, сомнения по поводу своей «идеальной интересной работы» есть у многих женщин. Не всем везет сразу найти свою любимую работу и ходить на нее с удовольствием. Но женщинам в этом плане немного легче, чем мужчинам. Женщине проще откликаться на свои внутренние ощущения, проще прислушаться к голосу своей интуиции. Женщины не так боятся ошибиться в выборе, как мужчины. Женщины любят экспериментировать, что очень важно. Женщины не боятся пробовать новое, хотя очень сильно опасаются риска.

Сейчас есть много материалов по определению собственной миссии – своего высшего призвания, ради которого хочется жить дальше и во имя которого хочется творить доброе, вечное, мудрое. Поскольку миссия стоит на самом вершине пирамиды потребностей, добраться до нее с первого раза получается не у всех. Значит, стоит поискать вариант попроще.

Можно обратиться за помощью к психологу или коучу, чтобы найти свое призвание. Можно проговорить на эту тему много часов за чашкой чая с подругами или друзьями. Можно купить много умных книг и искать в них ответа. Можно сходить к гадалке или придумать другой креативный способ. Но для начала, можно воспользоваться помощью собственного прошлого опыта и найти ответы там.

Давайте отойдем от привычных критериев большинства при выборе работы – поближе к дому, поменьше ответственности, наличие знакомых в штате для комфорта, побольше денег и желательно «в белую», возможность взять больничные-отгулы-отпуск за свой счет, престижная фирма с уютным офисом, солидное название должности, чтобы не стыдно было рассказать подругам. Да, это критерии выбора работы для большинства женщин. А потом они удивляются, почему работа не приносит радости. А где здесь хоть один пункт про радость? Но мы пойдем другим путем.

Эта книга написана, чтобы сократить усилия по поиску интересной работы. В ней есть подсказки, которые помогут уже на первых этапах подготовки документов и изучения предлагаемых вакансий, обойти своих конкурентов. Вы найдете советы и рекомендации, как вести себя на собеседовании, как отличить реальные вакансии от сетевого маркетинга. Зная что нужно обязательно писать и о чем умолчать в своем резюме, вы

сможете привлечь внимание реальных работодателей, которые будут заинтересованы в вас.

Я расскажу вам о своей необычной системе поиска работы и ее важных этапах, которые помогут вам не только сэкономить свои усилия, но и свободно выбирать компанию, в которой вы хотите работать. Да, это вполне возможно. Мои клиенты пользуются этой системой уже несколько лет, получая очень хорошие результаты. Их оклады и условия соцпакета в среднем на 30-50% лучше и выгоднее, чем у тех, кто идет по стандартной схеме поиска работы.

## **Общий забег или свободный выбор**

Больше лет 10 назад, занимаясь поиском новой работы для себя или помогая своим подчиненным в этом нелегком деле, я поняла, что участвовать в массовых забегах за вакантными должностями мне не хочется. Уж очень я не любила ходить проторенными и сильно вытоптанymi дорожками.

Еще в институтские годы мой тренер по легкой атлетике учил меня, что шансы на победу в забеге сильно возрастают, если оторваться от всех еще на старте. Действительно, это срабатывало и очень помогало распределить силы в забеге. Представьте себе, что вы стоите на старте в компании человек 30-40, а дорожка перед вами всего одна, в лучшем случае две. Силы на старте есть у всех и воля к победе тоже. Но вот звучит выстрел стартового пистолета и все срываются с места. Представляете, как весело бежать в такой толпе по двум узким дорожкам. Кто-то локтями работает, кто-то всем телом напирает. У кого-то есть силы для рывка, и он его делает, если знает, что надо. У кого-то сил на рывок нет, и он бежит со всеми, надеясь на чудо. Хотели бы вы поучаствовать в таком забеге?

А теперь вспомните, как бегают спортсмены на Олимпиадах или Чемпионатах Мира. У каждого из них своя дорожка и бежит он, правильно распределяя свои силы. Его цель – прийти к финишу первым.

Когда вы начинаете поиск работы с изучения списка вакансий на сайтах объявлений о работе, вы ничем не отличаетесь от участника массового забега. Когда вы рассылаете свои резюме по найденным объявлениям, вы подобны бегуну, вырвавшемуся вперед на старте массового забега.

Шансы на победу у вас, конечно же, есть, но очень маленькие. Это не пессимизм, – это реальность.

Скажу вам из собственного опыта, что на одну объявленную вакансию откликается 30-70 человек. Количество откликнувшихся зависит от степени квалификации и уровня вакансии. На работу с меньшими требованиями по опыту и квалификации обычно претендует большее количество соискателей. Чем выше должность и жестче требования к соискателям, тем претендентов меньше.

Теперь подумайте, хочется ли вам в такой шумной компании путешествовать с одного собеседования на другое. Это неизбежно, т.к. шансов получить приглашение на работу с первого раза реально маловато. Если не предпринять ничего, что могло бы вам позволить двигаться в поисках работы по собственному усмотрению, массовый забег за вакансиями может превратиться в гонку на выживание.

Я уверена, что перспектива свободного выбора работы с возможностью обговорить с будущим работодателем условия своей будущей работы, оплаты труда и компенсационные выплаты более привлекательна. Чтобы перейти к этому обсуждению, нужно обратить на себя внимание работодателя. А это значит, что вариант массового забега менее привлекателен и менее перспективен.

Эта книга построена таким образом, чтобы позволить «вырваться вперед в массовом забеге» за новой работой и помочь «оптимизировать» технологию поиска работы.

### **В чем будет проявляться ваш «отрыв на старте»?**

- Вы сможете **намного лучше своих конкурентов** за вакансию составить самый важный документ, который обращает на вас внимание работодателя.
- Правильно отражая свой опыт и образование, вы получаете отличную **возможность совершить «рывок на старте»**.



- Вы сможете **избежать лишних трат времени и нервов**, правильно выстраивая свою линию поведения на собеседовании.
- Вы будете подготовлены к различным неожиданностям и будете **знать, как отвечать на каверзные вопросы**.

Умея отличить реального работодателя от представителей сетевого маркетинга, у вас появится реальная возможность сократить список интересных для вас вакансий и максимально сконцентрироваться на подготовке к собеседованиям.

В книге есть упражнения для тех, кто хочет искать не просто какую-нибудь работу, а Работу Своей Мечты. Уделите немного времени и сделайте шаг за шагом упражнения, чтобы проверить верность приложения своих усилий в поиске работы.

Проделав практические задания к главам этой книги, вы сможете получить серьезные конкурентные преимущества в поиске работы.

**Мое предложение:** вы можете прислать мне свои ответы и получить обратную связь и рекомендации от меня – на протяжении всего 2011 года.

За свой 20-летний опыт в бизнесе мне приходилось быть как среди тех, кто ищет работу, так и среди тех, кто отбирает нужного сотрудника среди соискателей. Именно благодаря этому опыту и родилась методика, о которой я расскажу в этой книге и на тренинге **«Охота на работу»**.

По методике, описанной в этой книге, уже успешно нашли интересную и высокооплачиваемую работу многие из моих клиентов. За последний год, даже в период кризиса, более 50 из них удачно продвинулись вверх по карьерной лестнице. Тренинг **«Охота на работу»** впервые будет проходить в интернете, чтобы сделать методику эффективного поиска работы доступной многим, что позволит находить интересную и выгодную работу за короткий отрезок времени в 30-40 дней.



## Стоит ли менять надоевшую и нелюбимую работу



С какой легкостью иногда произносят фразу **«Зачем держаться за эту работу? Что от нее толку – зарплата мизер, нервотрепка, в офисе скучно, никакого карьерного роста»**. Реально, если все так плохо, зачем держаться за какую-то жалкую работенку? Лучше сменить ее на более солидную и высокооплачиваемую.

Но это только верхняя часть айсберга. Давайте уделим более подробное внимание его подводной части. Так ли плоха работа и так ли весомы причины для недовольства? Возможно, не стоит спешить менять одну работу на другую, чтобы не стать заложником «вереницы нерешенных проблем», которая будет следовать за вами с одного места работы на другое.

### Низкая зарплата

Этот повод лидирует среди причин смены работы во всех опросах уже много лет. Запросы растут, искушений в жизни появляется все больше и соответственно хочется больше денег. Все вполне логично. На первый взгляд.

Давайте проверим, что менять нужно – работу или зарплату. Закройте глаза и представьте, что вам стали платить больше – столько денег, сколько вы хотели. Прислушайтесь к своим ощущениям: хорошо ли вам в старом офисе с новой зарплатой? Если вам хорошо, значит пришло время просить прибавки к зарплате. И сделать это я рекомендую правильно, чтобы просьба увенчалась успехом.



Если же после прибавления денег офис все так же постыл и безрадостен, значит, наступило время перемен. И не ваша зарплата виной этим назревшим переменам. Задумайтесь еще раз, будут ли в другом месте платить больше за ваши знания и опыт? Стоит ли срывать с насиженного места и рисковать потерять то, что имеете?

### **Карьерный рост и его перспективы**

Это вторая по популярности причина смены работы. Часто за этой причиной кроются психологические проблемы личного или коллективного характера. Сюда же вписываются и обиды за отказ в повышении, интересных командировках, допуске к работе в интересующих проектах, а также неумение наладить контакты в коллективе.

Для начала я бы советовала пообщаться с психологом, чтобы разобраться в причинах, подталкивающих к смене работы. Не думайте, что сменив коллектив, вам удастся сбежать от таких проблем. К сожалению, в новом коллективе старые проблемы могут проявиться с большей силой. Именно поэтому лучше разобраться и решить проблемы, а потом принимать решение о смене работы.

Если вы понимаете, что в компании, где вы работаете, больше нет ступенек вверх на карьерной лестнице, ищите компанию больших размеров с большими перспективами.

**Начальник не подходит, коллектив ужасный, нет никакой культуры в коллективе**

Как бы ни складывались ваши отношения в коллективе, нужно помнить, что вокруг вас тоже люди. У ваших коллег, как и у вас, есть свои характеры, потребности, предпочтения и убеждения. Учитывая это, можно найти точки взаимопонимания и компромиссные решения. Попробуйте оценить поступки своего начальника или коллег, поставив себя на их место.



Если же неприятие начальника и компании достигло критической отметки, и подчиняться нет никаких сил, стоит подумать о собственном бизнесе, где вы сможете командовать. Именно в своем деле вы раскроете в себе таланты руководителя и научитесь сами устанавливать правила в своем коллективе. Зачем

откладывать такое решение в долгий ящик?

Что касается корпоративной культуры, тут все сложнее в плане «принять» и проще «можно сменить на другую». Выбирая новую работу, наведите справки о специфике корпоративной культуры в новой компании, чтобы снова не попасть впросак.

**Колхоз «Тихая жизнь»**

Так обычно называют офисы, в которых все предсказуемо на много лет вперед, все однообразно и безрадостно. Если по натуре вы экстраверт и вам сложно усидеть в узких рамках однообразия и очень хочется ярких впечатлений и активных действий, то перемены не минуют. Вы можете попытаться что-то изменить уже в этой компании, предложив свои новшества.



Если инициатива не поддержана, и вы расстались со старой компанией, то стоит обратить особое внимание на стиль работы нового офиса, чтобы избежать повтора такой ситуации. Будьте внимательны к своему выбору новой работы.

### **Не повезло с профессией**

Да, кто-то ошибается с цветом волос, кто-то с фасоном брюк или длиной юбки, а кому-то не везет с выбором профессии. Чаще всего эту формулировку среди причин смены работы указывает молодежь до 30-ти лет. Бывают ситуации, когда уже зрелые офисные работники решаются на резкие повороты в карьере и тоже меняют свою профессию.

Выбор профессии мог быть сделан под давлением родительского авторитета или влиянием внешних обстоятельств. Тогда вы зависели от них и были вынуждены покориться. Окрепнув и почувствовав себя более уверенно в жизни, вы можете сменить нелюбимую работу на то дело, которым вам нравится заниматься.

Очень важно, чтобы поиск дела по душе не превратился в ваше хобби и ваше резюме не пестрело совершенно несопоставимыми и сложно сочетаемыми местами работы. Это только оттолкнет работодателя от выбора вашей кандидатуры.

Среди профессий, которые чаще всего хотят поменять на другие, лидируют профессии школьного учителя, медсестры, бухгалтера, врача и, как ни странно, предпринимателя. Какой бы ни была ваша настоящая профессия, взвесьте еще раз все «за» и «против», прежде чем будет принято окончательное решение.

Вот мы и обсудили причины смены места работы и возможные варианты решения проблем. Проанализируйте, какие из них «вдохновляют» вами в поиске нового места работы. Возможно, после анализа причин и выяснения ваших неудовлетворенных потребностей, отпадет надобность в перемене места работы.

## Практический вопрос

По какой причине вы решили сменить работу? Проанализируйте альтернативные возможности разрешить эту проблему на теперешнем рабочем месте. Есть ли у вас возможность обойтись без кардинальных действий?

[illegible]

## **9 опасных заблуждений при поиске работы**

Начиная изучение вакансий и составление собственного резюме, освободитесь от стандартного набора стереотипов, связанных с поиском работы. Возможно, именно это сделает ваш поиск более успешным.



### **Заблуждение 1. Все интересные и выгодные вакансии предлагают только по блату.**

В реальности все выглядит иначе. Работающему бизнесу важен не блат или степень родства с собственниками или ТОПами бизнеса, а наличие навыков, опыта работы у кандидата на вакансию. Особенно в период кризиса.

Сейчас все научились считать деньги. Поэтому при отборе персонала учитывают вашу квалификацию, опыт работы, профессиональные и коммуникационные навыки. Дополнительным бонусом в вашу пользу будет ваш опыт в смежных с основной деятельностью областях. Например, если бухгалтер разбирается в логистике или финансах, а маркетолог умеет продавать или управлять проектами.

Сообщите о своих навыках и тем самым увеличьте свои шансы получить хорошую и интересную работу без блата и взятки.

### **Заблуждение 2. Мое резюме обязательно понравится менеджеру по персоналу и меня пригласят на работу.**

Даже если ваше резюме вызовет восхищение у менеджера по персоналу, мгновенного приглашения на работу не ждите. Рынок переполнен сейчас



специалистами самых разных квалификаций. Конкуренция за любую вакансию крепчает с каждым днем. Не забывайте, что ваше резюме – это только повод для знакомства с вами, который может быть не всегда убедительным. Вы же не согласитесь сразу идти в ЗАГС с человеком только потому, что в его паспорте штампа о браке нет. Для начала захотите познакомиться и понять, подходит ли вам такой партнер. Вот так и работодатель выбирает. Он не просто берет вас на работу, но вам еще и деньги платить будет.

Если вы хотите попасть на собеседование, и тем более на работу, в компанию, не томите себя пустыми ожиданиями, а позвоните. Поводом для звонка может быть и уточнение адреса электронного, и уточнение должностных обязанностей, и банальное желание убедиться, что ваше резюме дошло по адресу. Так у вас будет намного больше шансов на получение желанного приглашения на собеседование.

**Заблуждение 3. Зачем я буду напрашиваться на собеседование, как нищий? С моим-то опытом работодатели должны сами в очереди стоять.**

Если бы ваш опыт и, особенно, коммуникативные навыки были на высоком уровне, то работодатели, несомненно, уже выстроились бы в очередь к вам. Но кризис дал им возможность расслабиться и выбирать.

Хочу заметить, что ваше умение «продать себя» при поиске работы сослужит вам добрую службу не раз. Вы сможете не только получить наилучшую вакансию, но обговорить себе более выгодную оплату. Развивайте ваши навыки самопрезентации, прячьте свое самолюбие и гонор в дальний угол и начинайте «продавать себя» с удовольствием. Поиск работы может стать источником новых и выгодных знакомств, которые принесут свои плоды немного позже.

**Заблуждение 4. Если нет вакансий у компании, значит, работы у них для меня нет.**

Скажу вам больше – ее, отличной работы без вакансий, не будет для вас нигде! Есть много причин, по которым компании не ищут об имеющихся вакансиях. От банальной необходимости принимать кандидатов из



службы занятости, которых шлют для массовости, до неуверенности работодателя в том, что такие специалисты есть на рынке.

Обычно дают объявление о вакансии на сайте компании или в кадровое агентство в тех случаях, когда специалист нужен «на вчера» или «может когда-то понадобится». В первом случае работодатель надеется на чудо, а во втором выступает в роли переборчивой богатой невесты.

В любом из случаев, если работа нужна вам, интересуйтесь активно и предлагайте познакомиться с вами при личной встрече, на собеседовании.

**Заблуждение 5. Резюме – это главное и никаких других бумажек мне не надо. Никаких сопроводительных писем я писать не собираюсь.**

Если вы твердо убеждены в этом, вероятнее всего, работа вам не особенно нужна. Сопроводительное письмо дает вам возможность сообщить о себе то, что не уместится в жесткие рамки резюме и что может выделить вас среди множества других желающих получить интересную и выгодную работу.

Пользуйтесь любой возможностью, чтобы обратить на себя внимание работодателя и работников кадровой службы, менеджеров по персоналу. Увеличивайте свои шансы на успех в поиске работы, отправляя свое резюме вместе с небольшим сопроводительным письмом.

**Заблуждение 6. В резюме нужно писать все, что приходилось делать на предыдущих местах работы.**

Хочу обратить ваше внимание, что у менеджера по кадрам есть совсем мало времени, чтобы из множества резюме выбрать нужных кандидатов. Поверьте, что времени на изучение вашего резюме отводится минимум. Воспользуйтесь возможностью сделать себе вполне легальную рекламу в своем резюме - покажите себя с лучшей стороны.

Пусть ваш профессионализм, опыт, полезные навыки будут видны в вашем опыте работы. Тогда ваше резюме станет поводом для встречи с

вами на собеседовании. Пользуйтесь шансом получить хорошую работу и составляйте хорошее резюме.

**Заблуждение 7. Резюме, как у девушки честь, должно быть одно. Я не буду менять его и подстраиваться под чьи-то прихоти.**

Ваша принципиальность делает вам честь, но не в этом случае. Я уже говорила, что резюме – это способ сделать себе выгодную рекламу перед работодателем. А ведь для разных аудиторий пишут разную рекламу. Это одно из главных правил написания коммерческого предложения, которое знают и используют все, кто занимается бизнесом.

У работодателей могут быть совершенно разные требования к специалисту в одной и той же сфере. Кому-то нужен продавец, который будет работать с «холодной» клиентской базой, а кому-то – умеющий строить долговременные отношения с клиентами. Кому-то нужен бухгалтер-кассир, а кому-то – бухгалтер по ТМЦ. Диплом будет одинаковый, а навыки нужны разные. Вот эти навыки и нужно выгодно подчеркнуть в своем резюме.

**Заблуждение 8. Разошлю-ка я резюме по всем адресам, которые у меня есть.**

Если вы хотите быть причисленным к числу злостных спамеров в интернете и потратить много времени впустую, можете именно этим и заняться. Только учтите, пока вы будете слать свое резюме по всем известным адресам без разбору, кто-то другой будет слать резюме только по отобранным и проверенным адресам.

Пока вы будете заниматься массовой рассылкой, ваш соперник может подписать трудовой договор с работодателем.

**Заблуждение 9. Жестко придерживаться хронологии в опыте работы.**

Несомненно, если послужной список у вас солидный и есть чем гордиться в нем, это просто отлично. Если же опыта работы у вас маловато, или вообще нет по данной специальности, в резюме стоит уделить особое

внимание своим навыкам, которые напрямую связаны с работой, которой вы хотите заниматься.

Работодатель должен иметь возможность убедиться, что вы понимаете, чем придется заниматься на рабочем месте и что срок вашего обучения будет минимальным.

Знайте, что подобные заблуждения могут быть у многих соискателей новой работы. Но тот, кто первым выберется из-под власти этих заблуждений, будет на несколько шагов впереди своих потенциальных конкурентов в поиске Работы Своей Мечты.

Почему бы вам не воспользоваться этой возможностью и не обойти своих соперников еще на старте?

## Практический вопрос

**С какими заблуждениями помогла вам расстаться эта глава?**  
Поделитесь своими мыслями и открытиями или задайте волнующий вопрос, перейдя по ссылке на сайт «[Ладная Я](#)»

[illegible]

## **Стоит ли хвататься за первую попавшуюся вакансию**



Очень сложно пережить спокойно время поиска работы и не наделать множества ошибок, которые потом серьезно усложняют жизнь.

На первый взгляд, ничего страшного не произойдет, **если вы расширите список интересующих вакансий.** Побуждения у вас самые хорошие – вам очень нужна работа и вы готовы *работать* ее в любом виде, лишь бы деньги платили. Вы уже слышали, наверное, про благие намерения и дорогу, которая ими вымощена.

Вынуждена вас очень огорчить: **работодателю ваше стремление придется не по душе, и себе вы сделаете плохую услугу.** Представьте, что вы ищете не работу, а работника себе. И вот в объявлении «ищу работу» написано, что соискатель «и швец, и жнец, и на дуде игрец». Просто на все руки мастер. А нужен вам не такой замечательный умелец, а специалист по узкой специальности. И вы, как наниматель, считаете, что мастером он должен быть только в этой интересующей вас области. Максимум на что вы еще можете согласиться – это парочка смежных областей.

Вот и получается, что, читая ваше резюме, работодатель сразу ставит под сомнение ваш профессионализм, умение работать и личностные

качества. **Стоит ли так рисковать возможностью получить приглашение на собеседование?** Если бы вам предложили вакансию «Работник для работы на работе», вы бы поверили в солидность компании, которая ее предложила? О том, кто предлагает такие вакансии, я расскажу чуть позже, в одной из следующих глав.

Часто встречающимся вариантом согласия хвататься за любую работу является **описание в резюме опыта работы очень общими и неточными формулировками**. Понимаю, что действуют стереотипы: написать, чтобы подошло везде; сразу напишу, что я хороший, тогда быстрее возьмут; я согласен на любую работу. К сожалению, это понимают и потенциальные работодатели.

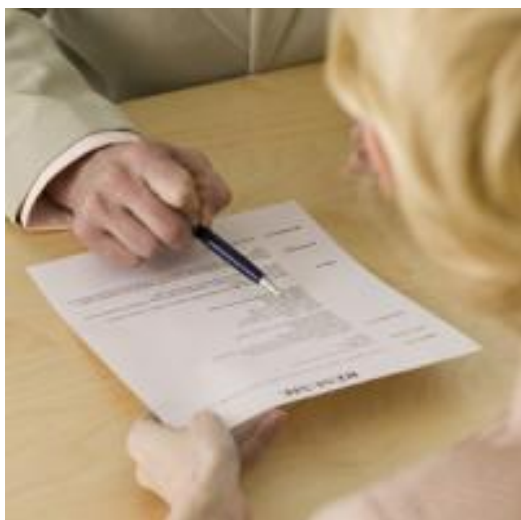
Я уже говорила, что серьезная компания ищет серьезных специалистов и предъявляет к ним вполне конкретные требования по опыту работы, образованию и личностным качествам.

**Если опыта работы у вас мало или нет нужной квалификации, или не проходите по возрасту**, – это не повод для того, чтобы опускать руки и сходить с дистанции. Я твердо уверена, что каждый специалист может найти себе работу, если он этого хочет.

Напуская тумана в своем резюме за счет общих фраз и неточностей, вы сами становитесь легкой добычей для недобросовестных работодателей или откровенных лохотронщиков. Верьте в свой опыт и знания, будьте конкретны в своих запросах к работе, и вы обязательно найдете интересующую вакансию.

Хочу еще добавить, **когда вы сами четко сформулируете свои ожидания от будущей работы и условия, на которых готовы работать, – работа найдется очень быстро**. Это уже проверено не раз за годы моей работы с людьми и мой собственным опытом при поиске работы.

## Гарантированный способ привлечь внимание работодателя



Легко привлечь внимание работника кадровой службы, приятно удивив хорошо структурированной информацией. **Именно ваше резюме поможет вам увеличить свои шансы и получить желанную работу, выделившись из десятков желающих.** К сожалению, этой возможностью пользуются далеко не все, недооценивая ее эффект.

Да, да, именно **резюме создает первое впечатление о вас.** Вы же знаете, первое впечатление накладывает отпечаток на наше отношение к людям, восприятие их, нашу готовность продолжать общение или отказаться от него, желание узнать больше или отказаться от общения вообще. Ваше резюме попадает на стол к менеджеру по кадрам или в его компьютер задолго до того, как вы получите возможность встретиться лично с этим человеком.

Насколько грамотно и правильно составлено ваше резюме, насколько оно соответствует стандартным правилам, настолько оно и определяет вероятность самой встречи с будущим работодателем. Именно по вашему резюме **менеджер кадровой службы составит свое впечатление о вашем соответствии вакансии и будущей работе.**

Поэтому потрудитесь над тем, чтобы в вашем резюме можно было легко найти нужную информацию. На изучение вашего резюме у менеджера кадровой службы или агентства есть всего пара минут. Если за это время будут найдены нужные профессиональные навыки и опыт работы, ваши

шансы быть приглашенным на собеседование возрастают в геометрической прогрессии.

### **Что должно быть в вашем резюме обязательно:**

#### **Фамилия, имя, отчество**

В этом разделе укажите не только свои фамилию, имя и отчество, но и свой адрес, контактный телефон и электронную почту. Лучше, если телефонов будет несколько – стационарный и мобильный. Укажите дату рождения обязательно. А вот подробности семейного положения указывать не всегда обязательно.

Что касается фотографии, я бы посоветовала не отправлять по электронной почте резюме с фотографией, если это не указано прямо в объявлении о вакансии.

#### **Должность, на которую вы претендуете**

В вашем резюме должна быть обязательно указана должность. Если вы готовы работать кем угодно и работа вам нужна «еще вчера», не стоит указывать больше двух должностей. В противном случае, вашему резюме не придадут соответствующего значения, да и вы произведете впечатление несерьезного человека.

#### **Опыт работы**

Обычно указывается в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места работы. Для каждого места работы указывается: время работы, занимаемая должность, краткий перечень профессиональных навыков (5-7).

Если опыта работы у вас еще нет, подойдет университетская практика, стажировка, подработка. Это позволит составить первое впечатление о ваших навыках и умениях.

#### **Образование**

Укажите название учебного заведения, время учебы, факультет, специальность, записанную в дипломе, специализацию.



### **Личные достижения**

Этот раздел отлично подходит, чтобы указать наличие у вас публикаций в прессе, выступлений на научных конференциях, награды и патенты об изобретениях.

Воспользуйтесь возможностью показать свои успехи потенциальному работодателю.

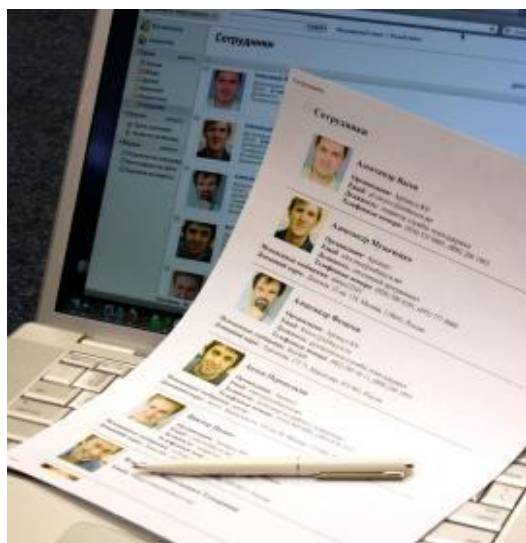
### **Ключевые навыки**

Этот раздел для информации о навыках и уровне пользования компьютерными программами, владение специальными программами, наличии водительских прав, знание и уровень владения иностранными языками. Используйте этот раздел, чтобы указать свои ключевые личностные качества, которые, по вашему мнению, подчеркнут ваше соответствие желаемой вакантной должности.

Помните, если **резюме составлено правильно, ваши шансы на встречу с работодателем и получение желаемой работы возрастают на 30% по сравнению с остальными соискателями.** Если же ваше резюме написано не по правилам и в нем сложно найти информацию, подтверждающую ваши профессиональные качества, то ваши шансы на успех и желанную работу стремятся к нулю.

Позаботьтесь о себе и своем будущем – **уделите особое внимание составлению резюме.** Увеличьте свои шансы на получение приглашения на собеседование, а затем и предложения интересной и перспективной работе.

## Что ищет работодатель в вашем резюме



Поиск работы предполагает обязательную подготовку и рассылку резюме. Знали бы вы, сколько резюме проходит через руки менеджера по персоналу за день! А за неделю, месяц...

Что же они так ищут в ваших резюме?

**Резюме дает возможность мгновенно оценить вашу грамотность и адекватность.** Это только первый фильтр, через который оно проходит. Если в тексте есть грамматические ошибки, неправильно

употребляются обороты и падежи, стиль текста далек от делового, – прямая дорога вашему резюме в «Корзину» компьютера или в мусорник под столом у менеджера по персоналу. Настоятельно рекомендую проверять ошибки в тексте.

Но не только ошибки и стиль являются предметом поиска потенциального работодателя. Больше всего менеджеров по персоналу **интересуют признаки служебного роста.** Развитие ваших профессиональных навыков, карьерный рост, ваш опыт – вот объекты наибольшего интереса работодателя.

Описание должности, на которую вы претендуете, предполагает определенные качества у кандидата. Если вы трудились много лет на третьеразрядных должностях и не поднялись ни на ступеньку в карьерной лестнице, значит у вас нет ни амбиций, ни тщеславия, ни большой мотивации для достижения результатов. Хорошо это или нет – решать работодателю. Если нужны послушные исполнители на

выполнение строго регламентированных действий, то идеальными кандидатами будут претенденты без карьерного роста и амбиций. Если же вакансия предполагает решение сложных задач, при котором нужно проявить самостоятельность и принять ответственность за свои решения, коммуникацию с людьми, тогда идеальным кандидатом будет человек, успевший сделать серьезные шаги в карьере, имеющий опыт управления коллективом.

Да, даже самая желанная работа предполагает не только диплом специалиста в определенной области. К диплому о вашем образовании обязательно должны прилагаться **дополнительное образование и профессиональные компетенции**. Уделите им должное внимание в своем резюме. Пусть работодатель видит, что вы обладаете именно теми качествами и навыками, которые нужны для работы.

Еще одним источником информации для работодателя в вашем резюме являются **названия компаний, в которых вы работали**. Насколько известны их имена, насколько велики их обороты и место на рынке. Можно быть заместителем директора в компании из 5 человек, а можно быть начальником отдела и иметь 40 подчиненных. Согласитесь, разница очень солидная.

Ваш **диплом о высшем образовании и название самого учебного заведения** расскажут потенциальному работодателю не только о качестве ваших знаний. Престижность учебного заведения говорит о ваших потенциальных связях в бизнес-кругах, что тоже увеличивает ваши шансы на успех.

Это только часть информации, которую может получить ваш потенциальный работодатель из вашего резюме. Будьте внимательны при подготовке такого важного для вас и вашего карьерного роста документа.

## **О чем не надо писать в резюме**

Лучший способ выделиться среди других соискателей при поиске работы – составить хорошее резюме. Мы уже говорили с вами об этом. Будьте очень внимательно при подготовке такого важного документа.

Резюме может помочь вам быстро найти желанную работу или лишить вас малейших шансов на ее получение. Все будет зависеть от того, что вы напишете или не напишете в вашем резюме.

### **Никогда не пишите в своем резюме об этом:**

- Ваш длинный трудовой путь. Для потенциального работодателя достаточно опыта вашей работы за последние 10-15 лет или последние 3-5 рабочих мест.
- Ваши физические данные;
- Ваша фотография, если нет специального запроса на ее предоставление в портфолио;
- Причины ухода с предыдущих мест работы;
- Ваши зарплатные ожидания;
- Координаты тех, кто может дать вам рекомендации. Пусть этот список будет у вас под рукой на собеседовании.

Воспользуйтесь своим шансом произвести наилучшее впечатление на потенциального работодателя.

## Как распознать сетевой маркетинг в списке вакансий



При поиске работы важно сократить время самого поиска и уберечь себя от бесполезных походов на собеседования. Для этого нужно **очень внимательно изучать объявления о вакансиях**. Среди предложений о работе могут быть вакансии из сферы сетевого маркетинга. Если это не ваше представление о желаемой работе, то обращайтесь внимание на признаки МЛМ-компаний.

Чем же может «выдать» себя сетевой маркетинг в коротких объявлениях о вакансиях?

### Возраст

На каждую конкретную вакансию у реального работодателя есть свои требования о возрасте соискателя. Именно эти требования являются первичным фильтром отсева потенциальных кандидатов. Да, это противоречит действующему Трудовому законодательству, но такова реальность рынка труда.

МЛМ-вакансии подходят всем – от пионера до пенсионера. Возраст потенциальных кандидатов находится в рамках от 20 до 60-ти лет, либо написано «возраст не имеет значения».

### Образование

Для конкретной вакансии указывается профиль специального образования потенциальных кандидатов. В отдельных случаях работодатели указывают названия учебных заведений, выпускникам которых будет отдано предпочтение.

Для работы в сетевом маркетинге ваше образование «роли не имеет» или просто «высшее, среднее, специальное».

### **Опыт работы**

При поиске работы вы, наверное, не раз обращали внимание на требование – опыт работы не менее 2-х лет. Это предложения реальных работодателей, которые готовы предложить вам конкретную работу.

Для сетевого маркетинга ваш опыт работы не имеет никакого значения. Для них намного важнее ваши личностные характеристики – умение общаться с людьми, презентационные навыки, честность, самостоятельность в работе.

### **Должностные обязанности**

Когда работодатель готов платить деньги за выполнение конкретной работы, он пишет об этом в объявлении о вакансии. Дополнительно указывается рабочий график, наличие соцпакета и другие условия.

Если вам предлагается «работа с документами», «работа в офисе», «работа со свободным графиком», «отличные перспективы», значит, вы читаете вакансию в сетевой маркетинг. Ни одного конкретного требования в ней вы не найдете.

### **Размер зарплаты**

Если цифра, которую вы увидели в объявлении о вакансии, заставляет волноваться вашу кровь и вызывает легкое недоумение от такого заманчивого варианта при минимальных усилиях с вашей стороны, вы попались... Попались на удочку мастеров сетевого маркетинга.

Серьезный работодатель имеет конкретные требования к соискателю вакантной должности. Поэтому он жестко оговаривает свои требования к

кандидату. И именно поэтому он готов платить конкретные деньги за вашу работу. Будьте внимательны при поиске работы.

### **Контактная информация**

Когда вам предлагают конкретную работу и готовы платить реальную зарплату, в объявлении о вакансии вы всегда найдете номер факса или адрес электронной почты, куда нужно отправить свое резюме. Чаще всего еще и имя контактного лица указано.

В сетевом маркетинге ваше резюме – это последнее что от вас требуется. Позвонив по указанному телефону, вас пригласят на собеседование безо всяких предварительных вопросов. Голос на той стороне провода будет без эмоций, и никаких ответов на вопросы вы тоже не дождетесь. Вам пообещают дать все пояснения в офисе. Приготовьтесь к массовой презентации и предложению сразу же купить продукцию фирмы.

Отныне вам не составит труда выявить предложения от сетевого маркетинга среди других вакансий. Вы сможете уделить большее внимание реальным предложениям о работе. Предложения о реальных вакансиях не так заманчивы и многообещающи, но они предлагают конкретную работу и зарплату.



## **Чего ждать от приглашения на собеседование**



Как часто во время поиска работы ждем звонка из агентства с **приглашением на собеседование** и, дождавшись приглашения, думаем, что долгожданная работа «у нас в кармане». Но не все так просто, как кажется на первый взгляд. Интересующая работа может быть не такой близкой, как хочется.

Если вы хоть раз искали работу, вы знаете, что бывают собеседования в агентствах, которые занимаются подбором персонала, и собеседования с менеджерами по персоналу непосредственно в компании у потенциального работодателя. **В чем разница между ними?**

Приглашая вас **на встречу в кадровое агентство**, которое может называться рекрутинговым или агентством по подбору персонала, означает, что на встрече будет оценена ваша «рыночная перспективность». Проще говоря, оценивается дальнейшая перспектива агентства заработать, предлагая вас своим клиентам, как специалиста. Даже если в агентстве сейчас нет заявок от потенциальных работодателей на интересующую вас должность, оценивается ваша потенциальная рыночная привлекательность. Если же есть реальная заявка на специалиста, ваш разговор с сотрудником агентства будет строиться на анализе вашего соответствия заявленным работодателем требованиям.

Когда вы получаете **приглашение на встречу от менеджера по персоналу непосредственно из компании**, в которой объявлена

заинтересовавшая вас вакансия, приготовьтесь к серьезному разговору. Вас может ожидать как решение кейса, связанного с вакансией, или прохождение тестирования, так и собеседование в не совсем традиционном стиле. В любом случае, будет идти оценка ваших профессиональных, личностных и управленческих качеств.

Не зависимо от того на какое из собеседований вас пригласили, готовиться к нему нужно. Просто в каждом случае у интервьюеров, встречающимися с вами, будут стоять разные задачи. Ваша задача в обеих ситуациях одна – **произвести впечатление специалиста, который соответствует заявленной в резюме должности.**

## Как успешно пройти собеседование



Поход на собеседование – это экстрим, если у вас нет привычки регулярных интервью с потенциальными работодателями. **Умение спокойно и уверенно пройти собеседование** – обязательный навык для всех, кто хочет иметь завидную работу и быстрорастущую карьеру.

Скажу по секрету: **почти все с опаской ходят на собеседования**, если не знают, как правильно

подготовиться и как себя вести на этой встрече со специалистом по кадрам. Так можно легко получить зеленый свет и воплощение всех своих карьерных ожиданий, но можно с такой же легкостью лишиться себя последней надежды на работу.

Вы не можете знать заранее, о чем вас спросят на собеседовании. Поэтому приготовить заранее ответы на все вопросы, которые вам подготовили работники кадровой службы, у вас не получится. Не беда. Знать все ответы просто невозможно. Намного **важнее уметь «выходить сухим из воды»**, мягко и естественно переводя разговор в комфортную для вас тему. Вспоминайте, как легко уходят от ответов прожженные ловеласы в кино. Или поучитесь у детей – они быстро придумывают самые невероятные объяснения, если надо.

**Собеседование представляет собой декларирование взаимного интереса.** С одной стороны вы проявили интерес и отправили свое резюме, с другой – работодатель, вернее его кадровая служба, ответили вам взаимной заинтересованностью. Теперь, на собеседовании, вам

предстоит узнать, насколько перспективен этот интерес. Смотрите на ситуацию под этим углом, и **вам будет сразу намного комфортнее общаться.**

Если вы будете проявлять **явное беспокойство** во время собеседования, интервьюер может усомниться в достоверности той информации, которую вы сообщаете о себе. Это сильно уменьшит ваши шансы получить долгожданную работу. А ваша **излишняя напористость** и напускная самоуверенность могут вызвать опасение в вашей способности



ужиться в новом коллективе. Согласитесь, мало кто хочет брать на работу конфликтного работника. Поэтому самым оптимальным для вас будет доброжелательное поведение, немного расслабленное состояние, четкие ответы на вопросы и конструктивный настрой.

**Проявление взаимной заинтересованности** на первом этапе никак вас не застрахует от неожиданных сюрпризов на самом собеседовании. Во многих компаниях в последнее время стали **использовать тактику стрессовых собеседований**. Поэтому запасайтесь попкорном, будем развлекаться. Шучу, конечно же.

Запасайтесь терпением и выдержкой на всякий случай, отправляясь на назначенное собеседование. **Будьте готовы к небольшим неожиданностям** и, самое главное, ничему особенно не удивляйтесь и не возмущайтесь. Помните – вакансия, на которую вы претендуете, одна, а соискателей много. На дворе кризис, как ни крути.

### **Пытка временем на собеседовании**

Что может быть томительнее ожидания. Только гонка за уходящим поездом. Поэтому один из распространенных способов проверить вас на выдержку – затягивание времени. Вам могут предложить подождать, пока освободится человек, который будет вас собеседовать. Потом ему могут много звонить по телефону, и разговоры ни о чем будут длиться бесконечно. А ваши друзья и домашние будут трезвонить вам на



мобилку, пытаюсь узнать результаты. Их тоже можно понять – они волнуются. А вы в это время злитесь и закипаете.

Скажу честно, ваша бурная реакция не разрешит ситуации, а просто захлопнет у вас перед носом дверь вашей желанной работы. А вот

ангельское терпение и доброжелательная снисходительность будут вам очень полезны.

### **Плохой полицейский**

Вы не раз видели этот прием в детективах. На собеседовании вы можете попасть в подобную ситуацию. Интервьюер может неожиданно подвергнуть сомнению ваши ответы по поводу причин перехода на новую работу. Может даже сказать, что были наведены справки и получена очень негативная информация о вас. Вас могут «огульно обвинить» в некомпетентности или конфликтности.

Не пугайтесь такого оборота. Помните самое главное – если бы о вас действительно была негативная информация, вряд ли бы вы попали на это собеседование. Кто же захочет попусту тратить время на человека, которого не собираются взять на работу. Вам лучше сослаться на возможную ошибку, не допуская резких высказываний в чей-либо адрес. Вежливо и доброжелательно объясняйте свою позицию и сохраняйте спокойствие. Даже если на прошлой работе у вас было не все безоблачно и гладко, не надо начинать оправдываться и доказывать, что вы белее зимнего зайца и преданнее домашнего пса. Это сработает против вас.



### **Хороший полицейский**

Такой персонаж тоже присутствует в детективах. На собеседовании это может быть участливый и внимательный сотрудник компании, который участливо отнесется к вам. Помните о бесплатном сыре и муках мышек, поверивших в его доступность. Как только вы расслабитесь, поверите в его заботу, вы начнете рассказывать много лишнего о себе и своих способностях. Именно этого и добивается ваш интервьюер. Ему не очень нужны подробности вашей личной жизни и ваши планы в развитии вашей карьеры. Его задача собрать о вас как можно больше информации, чтобы понять насколько вы будете удобным работником и подходите ли вы для тех задач, о которых не говорят на собеседованиях.

Чаще всего так себя ведут потенциальные руководители, чтобы увидеть своего будущего подчиненного во все красе и убедиться, насколько он управляем. Ему важно знать все о ваших планах и амбициях, чтобы быть уверенным в своем собственном благополучии. Поэтому думайте перед тем, как отвечать на его мягкие вопросы и делиться своими смелыми планами на будущее. Вы должны убедить своего потенциального работодателя, что максимально подходите на желаемую должность и ваши амбиции не представляют для него никакой угрозы. Хочу обратить ваше внимание, что излишнее рвение и «прогиб спины» могут сыграть против вас.

### **Игра в одни ворота**



Даже под градом вопросов интервьюера не забывайте, что у вас есть собственные интересы. Во время собеседования вы имеете право задавать вопросы и прояснять для себя, насколько вам подходит эта работа. Как не удивительно это звучит - вы тоже имеете право выбирать. Помните об этом. Когда вы отвечали на вопросы, вы удовлетворяли интерес своего работодателя. Теперь пришел ваш черед узнать о нем правду. Естественно, вам все сразу никто не



расскажет. Но спрашивать обязательно надо.

Заранее подготовьте вопросы, которые вы хотели бы выяснить о будущей работе, перспективах вашей карьеры в этой компании, климате в коллективе, порядке выплаты зарплаты, организации рабочего процесса. Спрашивайте об отпусках и сверхурочной занятости, о соцпакете и обучении персонала. Выясните как можно больше информации о традициях и правилах, существующих в компании. Вы можете и имеете право задавать эти вопросы на собеседовании и получить на них ответы. Чтобы не забыть ничего и иметь наиболее полное представление о своей будущей работе и компании, в которую придете, запишите все вопросы. Не стесняйтесь спрашивать. Это ваше будущее и вы должны быть в нем уверены.

Предупрежден – значит вооружен. На собеседование вы можете идти во всеоружии, чтобы **стать лучшим претендентом на Работу Вашей Мечты.**

Если вам приходилось сталкиваться с другими ситуациями на собеседованиях, о которых я не рассказала в этой главе, напишите мне о них. Я обязательно подскажу, как можно выйти из этой ситуации себе во благо. Главное, чтобы вы уверенно проходили собеседование и получали самые лучшие предложения от работодателей.

Расскажите, с какими типами интервью вы успешно справлялись до сих пор и где вам приходилось трудно. Я смогу дать вам совет, если вы расскажете о своем опыте, перейдя по ссылке <http://bit.ly/efZKMs>

---



## Собеседование: уместен ли торг?



Самый последний и решающий тур собеседования – обсуждение вашей зарплаты и причитающегося к ней соцпакета. Это еще один риф, о который могут разбиться надежды и иллюзии соискателя.

Бытует мнение, что все уже решено заранее и работодатель еще при размещении вакансии назначил цену, которую готов заплатить за выполнение определенной работы. Если зарплата озвучена и вакансия объявлена, то изменить уже ничего невозможно. **Так ошибочно рассуждают многие.** Это звучит для соискателя новой работы почти как «приговор о 10-ти годах расстрела».

Как показывает практика, **при обсуждении вопросов, касающихся оплаты труда и прочих компенсаций**, во время собеседования соискатели выбирают для себя только два пути – либо согласиться с предложением работодателя, либо отказаться. Других вариантов почему-то не возникает. А зря...

Мои клиенты поступают иначе и **получают в итоге предложение работодателя, очень отличающееся в большую сторону** от заранее определенной зарплаты. Это не частные случаи, это реальная практика. Скажу больше, этому можно научиться. **Именно за этим и приходят ко мне на консультации по развитию карьеры и поиску работы.**

Экспериментировать в направлении получения интересной мне зарплаты я начала еще много лет назад. Много делала интуитивно. Позже, изучив психологию, убедилась, что поступала абсолютно правильно. Все мои собеседования заканчивались предложением о переходе на новую

работу. Условия перехода, как правило, превышали стартовые предложения работодателя на 30-60-90%. Несколько моих клиенток смогли достичь более высоких показателей, получив превышение стартового предложения на 120-160%. Хочу оговориться сразу, что речь идет о вакансиях уровня не ниже начальника отдела. Вообще-то **подобная практика применима к любым вакансиям** и результаты всегда приятно радуют. Главное, чтобы вы пользовались этими знаниями на собеседовании.

В чем же секрет успеха моих клиентов? Они **не стеснялись торговаться с работодателями**. Да, да, именно так это и называется, когда одна сторона (работодатель) хочет приобрести интересный ей товар (опыт и навыки соискателя вакантной должности). В условиях рынка торг приветствуется везде, даже на собеседовании.

Скажу вам больше, **умение торговаться**, если это назвать правильными словами, **уже само по себе повышает вашу рыночную стоимость как соискателя**. Это умение мягко и доброжелательно отстаивать свои интересы можно назвать отличными коммуникативными и переговорными навыками, либо навыками активных продаж. Название может быть любым, главное, чтобы оно вписывалось в контекст вашей будущей работы по интересующей вас вакансии.

Получается, что **на заключительном этапе собеседования вы на деле демонстрируете свою профпригодность работодателю**. Оговаривая наивыгоднейшие для себя компенсации и условия труда, вы подтверждаете свои способности. Это еще один серьезный аргумент в пользу обязательности торга на собеседовании.

### **Есть ли случаи, когда торг на собеседовании не уместен?**

Конечно, есть. Если вы претендуете на рядовую должность, и в спину вам дышит целая очередь конкурентов с горящими глазами, то стоит очень сильно подумать о торге. Проще сразу искать вакансию, которая вас устраивает, чем торговаться и выпрашивать гроши у работодателя, когда у него столько альтернатив. Исключением могут быть ситуации, когда:

- нет или очень мало конкурентов с такими редкими навыками, как у вас;
- у работодателя вакансия «горит» еще с позавчера и ее надо срочно закрыть;

- вы близкий родственник влиятельного для компании лица.

Во всех остальных случаях в условиях жесткой конкуренции и низкой квалификации фраза Остапа Бендера «торг здесь не уместен» совершенно справедлива.

**Одна подсказка.** Если у вас есть дополнительные навыки и они интересны работодателю, в самый раз вспомнить о торге. При таких условиях вы сразу выигрываете по сравнению с остальными кандидатами.

### **Что может стать предметом торга на собеседовании?**

Для ведущих специалистов, ТОП-менеджеров и специалистов редких профессий предметом торга могут быть не только размер заработной платы (оклада) и премиально-бонусных выплат. Предметом торга может стать содержимое соцпакета: условия и виды медицинского страхования, компенсация за использование автомобиля или предоставление служебного, варианты отпуска, система обучения и повышения квалификации, использование мобильного телефона, количество поездок за рубеж в год, уровень компенсации в поездках и уровень гостиниц, абонемент в фитнес-клуб и прочие удовольствия.

По сути, соглашаясь на предложенную работодателем оплату и добавив к ней приличные условия соцпакета, вы значительно увеличиваете свои доходы. Но никто не ограничивает вас и в торге по поводу непосредственно самой зарплаты и бонусов. Все в ваших руках.

### **Как сохранить за собой все выторгованные привилегии?**

Когда достигнуто взаимное согласие сторон по всем выплатам, соответствующим вашей вакансии и будущей должности, нужно его закрепить. Что может быть надежнее контракта, скрепленного подписями сторон? Только этот же контракт, скрепленный еще и печатью работодателя и переданный вам. Второй экземпляр хранится у работодателя.

Итак, вы точно знаете, что торговаться на собеседовании не только можно, но и нужно. Очень важно обсуждать условия работы и уровень



## **За что вам могут сказать НЕТ на собеседовании**



Знал бы, где упадешь, соломку подстелил бы. Так гласит народная мудрость. Давайте попробуем "подсыпать соломку" для вашего успешного собеседования. Читайте внимательно и сразу же делайте пометки, **на что нужно обратить особое внимание, что нужно доработать, о чем расспросить у друзей-знакомых, что перепроверить самому**, чтобы ваше

собеседование прошло успешно.

### **Причины отказа на собеседованиях достаточно просты и предсказуемы:**

**Неопрятный или слишком «потрепанный» внешний вид.** Не зависимо от должности, на которую претендуете, вы должны быть одеты чисто, опрятно и ваш стиль одежды должен вписываться в деловой.

**Всезнаек не любят нигде.** Даже если вы обладаете энциклопедическими знаниями, не спешите «вываливать» их все на голову менеджера по персоналу. Вы успеете показать свою эрудицию после того, как вас примут на работу.

**Неумение внятно и четко изъяснять свои мысли.** Если вам сложно составить длинные предложения, научитесь говорить короткими и простыми. Пусть ваши слова и мысли будут понятны тем, кто с вами общается.

**Отсутствие целей и перспектив.** Если вопрос о ваших карьерных планах или вашем будущем в ближайшие 3-5-7 лет ставит вас в тупик, не ждите приглашения на работу. Мало кто увидит в вас серьезного претендента на хорошую работу. Зато вы станете легкой добычей лохотронщиков и недобросовестных работодателей.

**Слабые самопрезентационные навыки.** Если вы не можете произвести впечатление искреннего и уравновешенного человека, который заинтересован в получении работы, не надейтесь на успех по результатам собеседования.

**Отсутствие заинтересованности в предлагаемой работе.** Да, да, не думайте, что своим приходом на собеседование вы делаете одолжение будущему работодателю.

**Неготовность к выполнению заданий вне рабочего графика.** К сожалению, рабочие обязанности иногда выходят за рамки рабочего времени. Не будьте так категоричны в высказываниях во время собеседования.

**Страстная любовь к деньгам.** Если все ваши вопросы на собеседовании будут только о деньгах, шансы на получение желанной работы стремительно пойдут вниз. Решить денежные вопросы вы сможете, когда приступите к обсуждению вопросов денежных компенсаций.

**Уклончивость в ответах и стремление показать себя «белой и пушистой».** Если вы не даете однозначных ответов на вопросы и во всех проблемах вините кого угодно, но не себя, ваши шансы получить отказ на собеседовании очень велики.

**Негативные отзывы о бывших работодателях.** Какой же потенциальный работодатель когда-нибудь захочет услышать о себе подобное. Хорошо подумайте перед тем, как дать нелестные отзывы о своей прошлой работе.

Теперь вы знаете, на что нужно обратить внимание при подготовке к собеседованию, чтобы уменьшить свои шансы получить отказ при первой же встрече с работодателем.

## Практический вопрос

Обратитесь к своим близким с просьбой прокомментировать ваши привычки и манеру держать себя, чтобы максимально подготовиться ко встрече с будущим работодателем. Какие отзывы и рекомендации вы получили? Какие шаги предпримете, чтобы увеличить свои шансы на успех?

[illegible]



## **С чего начать поиск интересной и выгодной работы**

**Приоткрою вам часть методики, которую я использую в своей работе с клиентами.** Вы можете пройти ее самостоятельно и сделать свои первые неожиданные открытия или подтвердить свои догадки.

Уделите достаточно времени для выполнения этих простых заданий, проанализируйте полученные результаты. Возможно, именно они подскажут вам новые решения в поиске работы или обратят ваше внимание на другие сферы приложения ваших талантов и навыков.

Приготовьте побольше листов бумаги, мы будем размышлять и записывать свои размышления на бумагу. Да-да, именно записывать ручками на бумагу, а не щелкать пальчиками по клавиатуре. *(Давно доказано психологами, что текст, написанный от руки, намного полезнее и эффективнее для таких занятий)* Просто отвечайте развернуто на вопросы, выделенные жирным шрифтом. От вашей внутренней готовности изложить свои мысли зависит результат – **найти работу вашей мечты**. Пусть вопросы и ответы будут казаться вам несерьезными или не имеющими отношения к цели, отвечайте на них – результат вы сможете оценить немного позже.

### **Подумайте, ради чего бы вам хотелось прожить свою жизнь?**

Что принесло бы вам чувство удовлетворения в преклонном возрасте, когда вы рассказывали внукам-правнукам о своей жизни. Я понимаю, что вы еще относительно молоды и думать об этом вам совершенно не хочется. Даже если вы об этом никогда, до сегодняшнего дня не задумывались. Советую сделать это именно сейчас, чтобы не тратить часть вашей жизни на походы на добровольную каторгу в виде нелюбимой работы. Если вы еще не придумали, чему бы вы хотели посвятить свою единственную жизнь, задумайтесь и выберите цель своей жизни. Когда у вас есть Великая Цель, многие трудности на работе

кажутся не такими устрашающими по сравнению с величиной и важностью Цели.

**От чего вы получаете удовольствие? От чего ваша душа поет и от чего вас не оттянуть в свободные минуты?**

За какими занятиями вы можете забыть о времени и еде? Подумайте, чем вы готовы заниматься совершенно бесплатно или даже, приплачивая свои деньги. Такие занятия есть у каждой женщины. Мы очень хорошо знаем что именно доставляет нам неизменное удовольствие. Это занятие может быть совершенно не связано с вашей теперешней работой, образованием и привычками вашего круга. Это может быть ваше хобби или просто увлечение детства. Ключевое слово здесь «удовольствие». И совершенно не обязательно, чтобы оно в настоящее время приносило вам стабильный доход.

**В чем ваша фишка – что у вас получается лучше, чем у других?**

Что вы умеете делать лучше всех – искусно складывать бумаги на столе или сортировать их, придумывать поздравления, рассказывать истории, петь, танцевать польку или печь пироги. А может, вы умеете в уме умножать или складывать, или вы обладаете способностью находить общий язык с самыми сложными клиентами. Вы же просто женщина-клад с любым из этих умений! Ваша ценность в глазах работодателя и ваших собственных мгновенно возрастает в разы.

**За что из того, что у вас лучше всего получается, и того, что доставляет вам огромное удовольствие, готовы платить другие люди?**

И сколько они готовы за это платить? Я понимаю, что вопрос в таком ракурсе может серьезно озадачить вас. Мне даже, кажется, что сейчас вы воскликните «Да кто же за такое платить будет?! Я бы даже не стала ни у кого за это деньги брать. Зачем такие глупости говорить...» Поверьте, в мире есть компании и люди, которым очень нужно именно такое сочетание ваших качеств. Они готовы заплатить за это деньги. Важно



понять, кто они и где их искать. Не бойтесь! Страх и заниженная самооценка в этой ситуации самые плохие советчики.

**С какими неудобствами вы готовы смириться или какие трудности готовы принять, как данность, чтобы иметь возможность заниматься своей любимой работой?**

Да-да... не всегда так бывает у женщин, чтобы праздник длился бесконечно. Обычно сама женщина и работает на этом празднике – кухаркой, массовиком-затейником, распорядителем... С этим приходится мириться, чтобы праздник состоялся. Вот так и на вашей любимой работе могут возникнуть какие-то неприятные обязанности или дополнительные условия, которые являются ее неотъемлемой частью. Лучше определиться с этим сейчас, чем потом испортить себе удовольствие. Назовите те трудности, с которыми вы готовы смириться или принять их, как должное. Вам намного легче будет разговаривать с работодателями на интервью и обсуждать условия своей любимой работы.

**А теперь самое главное!**

Перечитайте свои списки, убедитесь, что вы согласны со всем, что уже написано. Смело открывайте сайты вакансий и изучайте предложения о работе. Вам предстоит найти работу с максимальным совпадением с вашими списками. Я не сомневаюсь ни на минуту, что **вам будет из чего выбирать!** Если же окажется, по какой-то случайности, что выбор не так велик, вернитесь к спискам и ответьте подробнее на все вопросы. Чем более развернутыми будут ваши ответы на вопросы, тем быстрее вы найдете себе занятие по душе.

Я от души поздравляю вас с интересными находками! Но это еще не все!

## **Работа Вашей Мечты: за несколько шагов до успеха**

Это только начало следующего этапа – как получить работу своей мечты. Пишите резюме, рассылайте работодателям, готовьтесь ходить на собеседования. Без этого никак не обойтись. И не останавливайтесь на пути к своей цели – работать на работе своей мечты. Не забывайте, что вы ищете работу, на которой вам не придется работать! Эта работа будет для вас сплошным удовольствием.

Если возникнут затруднения с прохождением этапа составления резюме, подготовкой презентационных материалов, прохождением собеседований и нахождением нестандартных способов привлечения внимания работодателя, милости просим к нам на тренинг «[Охота на Работу](#)». В нем мы учимся писать резюме, которые привлекают внимание работодателей, проходить собеседования и обходить на финишной прямой других соискателей, правильно выбирать себе компанию, в которой будет хорошо работать.

### **Что нужно делать дальше, чтобы поиски работы были успешными?**

Именно этим мы занимаемся во время работы в тренинге «[Охота на работу](#)» или в индивидуальных консультациях. Я перечислю направления нашей работы, не останавливаясь на них подробно. Это может стать материалом для большой книги, которая, возможно, появится на свет в ближайшее время.

И так, после написания списков и уточнения генерального направления в поиске работы, вам предстоит сделать следующие шаги. Вы можете проделать их самостоятельно, полагаясь на собственный опыт и интуицию, с полной личной ответственностью за результаты. В качестве альтернативного варианта предлагаю пройти этот путь под моим присмотром, получая своевременные рекомендации и советы. Если вы

отправляйтесь в поиск работы со мной, ответственность за результаты мы несем солидарную.

### **Несколько шагов до Работы Вашей Мечты**

- Подготовьте свое резюме и другие важные материалы, которые выгодно вас выделяют. Это серьезно увеличит ваши шансы на фоне остальных соискателей.
- Приготовьтесь к участию в небольшой детективной истории. Вспомните, как собиралась информация разведчиками об интересующем объекте. Этим объектом для вас будет потенциальный работодатель. Если выбираете вы, то вам и нужно собрать о нем информацию. Вы будете знать о работодателе все, используя технологии разведки, которые останутся у вас на службе навсегда.
- Самые эффективные способы узнать все секреты интересующего вас офиса. Какие вопросы выяснять в первую очередь, на что обращать внимание и где можно получить самую достоверную информацию самым законным путем. Полученные ответы – это гарантия вашей будущей уверенности в своей работе.
- А деньги есть? – Как проверить реальное финансовое состояние работодателя и его порядочность ДО подписания взаимных обязательств (трудового договора). Вы же хотите получать зарплату во время и в полном объеме.
- Надежные и проверенные способы выйти на руководство компании и произвести нужное впечатление. Этому вы тоже научитесь, работая вместе со мной, или самостоятельно. Этот шаг настолько действенный, что после него многие люди начинают верить в

чудеса. Иногда достижение желаемого результата оказывается интересным и увлекательным занятием.

- Застать ТОПа врасплох – тактика «прямого контакта» через телефонный звонок. Лучше познакомиться с будущим начальником, чем проходить через жесткие сита его подчиненных. Это наш принцип, который очень упрощает устройство на работу в интересующую компанию.
- Подготовка к собеседованию с HR-ом – как увеличить свои шансы на очередном этапе. В этой книге есть немало материала по подготовке к собеседованию. В тренинге его будет еще больше. Возможно, позже книга будет дополнена. Но пока самое важное и интересное – только для участников тренинга.
- Подготовка к переговорам с ТОПом: аргументационный ряд, «соломка» на слабые места, самопрезентация и другие материалы. Для вас не секрет, что выигрывают и успешно проводят переговоры те, кто к ним хорошо подготовились. Вы придете на свои самые важные переговоры – на встречу с работодателем – с такими аргументами и самопрезентацией, что победа будет гарантирована.
- С чего начинать первый день на новом рабочем месте – это важный секрет, который я всегда сообщаю своим клиентам. За эту информацию я получаю от них отдельные благодарности, т.к. об этом забывают практически все. Это один из самых важных моментов в дальнейшем успешном продвижении вверх по карьерной лестнице.

## 8 проверенных правил успешного поиска работы

Теперь **вы знакомы с основными правилами поиска работы** и шагами, которые вам предстоит сделать, чтобы получить Работу Своей Мечты. Пусть поиск работы станет для вас увлекательным приключением или игрой. Это, по крайней мере, принесет еще и удовольствие.



Если уж говорить об удовольствиях, то в игре нет ничего лучше, чем **играть по своим собственным правилам**. Для начала хочу предложить наши правила, которые мы разработали для эффективного поиска работы вместе с моими клиентами. По этим правилам они всегда выигрывают. Эти правила проверены временем. Пусть и вам они **принесут удачу**.

**Правило # 1** Отныне право выбирать принадлежит вам. Вы сами выбираете себе работу. Вы сами определяете где, кем и за сколько денег готовы работать.

**Правило # 2** Вы сами определяете в какой компании готовы работать. Теперь выбираете вы!



**Правило # 3** Вы сами решаете ЧТО нужно знать о вас будущему работодателю и ЧТО покажет вас с самой лучшей стороны.

**Правило # 4** Отныне вы сами определяете круг компаний, с которыми готовы сотрудничать. Вы узнаете о них все, что они не пишут в рекламе и заказных хвалебных статьях.

**Правило # 5** Теперь вы сами решаете с кем и когда вы готовы встречаться и обсуждать свою будущую работу.

**Правило # 6** Отныне вы обладаете умением быть идеальным кандидатом для компании, в которой хотите работать. Теперь они будут просить и предлагать, а **выбирать и называть условия будете ВЫ.**

**Правило # 7** Общение с кадровыми службами – это только формальность, которую нужно соблюсти. Эйчары будут с вами предельно вежливы и корректны.

**Правило # 8** Условия трудового договора и ваш соцпакет должны полностью удовлетворять ваши ожидания.

Открою вам секрет. Это не просто правила, а целая **отлаженная система поиска работы** по новым правилам. Предвижу вопрос - эта последовательность действий кажется вам странной и не имеющей никакого отношения к поиску работы. Но она работает! И дает отличные результаты! Ее главное преимущество – **так никто не ищет работу.** Значит, вы уже выгодно выделитесь из толпы конкурентов на интересующую вакансию.

**Практический вопрос**

Напишите, какие из правил вы готовы применить прямо сейчас. Как вы будет их внедрять?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Какие из правил требуют приложения некоторых усилий с вашей стороны? Что вы готовы сделать для быстрого внедрения этих правил?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

[illegible]

Какие из предложенных правил кажутся вам совершенно невероятными и невозможными в применении? Что сдерживает вас от того, чтобы последовать этим правилам? Что могло бы помочь вам успешно реализовать в действие эти правила?

[illegible]

[illegible]

Прочитайте свои ответы и познакомьтесь с внутренними ограничениями, которые стоят на пути к вашей новой интересной работе. Чтобы они не усложняли поиск Работы Вашей Мечты, найдите им замену в положительном ключе. После этого ваши убеждения будут работать на вас.

## **Хотите сделать поиск работы еще эффективнее и получить советы от меня лично?**

Тренинг «**Охота на работу**» был создан, чтобы поделиться наработками и опытом по поиску работы. Технология, предложенная в тренинге, позволяет в короткие сроки найти работу по собственному выбору.

Да, очень важно «оторваться» от конкурентов еще на старте забега под названием «поиск работы». Не менее важно иметь возможность работать там, где хочется, кем хочется и за сколько хочется. Именно этим мы и занимаемся в тренинге. Каждый из участников выбирает по своему усмотрению компанию и, используя проверенную тактику, получает Работу Своей Мечты.

Подробнее о тренинге «**Охота на работу**» вы сможете прочитать на сайте, перейдя по ссылке <http://bit.ly/gSYibp>

Вы узнаете:

- Как все будет происходить и программу тренинга
- Как можно стать участником тренинга
- Какие результаты ждут участников тренинга

До встречи в тренинге «**Охота на работу**»,

**Алла Касаткина,**

*коуч, психолог, эксперт по  
межличностным отношениям*