

**КАК
НАЙТИ
РАБОТУ
СВОЕЙ МЕЧТЫ
ДАЖЕ В КРИЗИС**

**ОКСАНА
КРЫЛОВА**



Оксана Крылова
**Как найти работу своей
мечты даже в кризис?**
Практический курс

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11824413

ISBN 9785447422547

Аннотация

Это не просто книга для приятного чтения перед сном, а практический курс с подробной пошаговой стратегией поиска работы. В книге есть шаблоны для написания резюме и сопроводительных писем, план подготовки к собеседованию, практические кейсы. Курс формирует у соискателя позитивный настрой и при активной ежедневной работе с материалом позволяет в сжатые сроки найти интересную работу, по-новому взглянуть на свою дальнейшую карьеру, обрести чувство уверенности в завтрашнем дне.

Содержание

Вступление	5
Краткий путеводитель по курсу	7
Ваша цель	9
Определяем цель-мечту	9
Соотношение цели с реальностью	13
Еще раз сверяем курс	17
Где и как искать, чтобы найти работу мечты?	19
Маркетинговая стратегия предприятия «Я»	19
Составляем детальный план: 8 шагов до цели	22
Оцениваем перспективу вакансии	28
по объявлению	
Работа на себя: плюсы и минусы	41
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Как найти работу своей мечты даже в кризис? Практический курс

Оксана Крылова

Дизайнер обложки Юлия Волкова

© Оксана Крылова, 2020

© Юлия Волкова, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4474-2254-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Как найти работу своей мечты даже в кризис?

Сколько раз в своей жизни вы искали работу? Если хотя бы один, то наверняка считаете, что умеете это делать? Что ж за вас можно только порадоваться.

Но если вы купили этот курс, значит не все так гладко. И в последнее время хорошая работа почему-то не находится, а интересные предложения от потенциальных работодателей не поступают.

Что произошло? Возможно, в этом виноват кризис, на который сегодня принято списывать все что угодно. А возможно истинная причина кроется более глубоко. Вы просто неправильно подходите к решению данной проблемы.

Я совершенно уверена, что если искать работу не как обычно, не как все, а с использованием конкретных технологий, то найти ее можно независимо от общей ситуации на рынке. Более того, можно найти не просто работу, а работу, о которой вы всегда мечтали.

Мой курс – это практическое руководство, как найти и получить работу вашей мечты. Курс ориентирован на современную ситуацию, когда в условиях глобального экономического кризиса рынок труда значительно уменьшился и видоизменился, а требования к соискателям возросли, но его можно использовать и в любой другой ситуации, независимо

от конъюнктуры рынка.

Курс рассчитан на то, что, честно выполняя все предложенные задания, учитывая данные рекомендации и чужой положительный опыт, вы будете продвигаться шаг за шагом от постановки цели, к поиску интересных вакансий, составлению резюме и сопроводительных писем, к прохождению интервью. В финале вы должны получить именно ту работу, о которой мечтали. Работу, которая сможет обеспечить ваше благосостояние, удовлетворить ваши амбиции, сделать вашу жизнь интересной и наполненной.

Самое ценное в данном курсе то, что он или его составные части, уже неоднократно проверены на моих слушателях. И все эти испытания в «полевых условиях» показали и доказали – курс действительно работает. Но! Еще раз оговорюсь только при условии, что вы честно выполните все упражнения и не побоитесь применить данные здесь советы на практике. Если же вы будете просто читать его перед сном, пассивно соглашаясь или не соглашаясь с тем, что прочтете, вы не получите необходимого эффекта. Потому что любой результат достигается только вследствие активного действия, помноженного на желание.

Вы ведь хотите, наконец, найти работу своей мечты? Тогда – вперед!

Краткий путеводитель по курсу

Курс имеет довольно жесткую пошаговую структуру. Поэтому его следует изучать в предложенном порядке, не пропуская частей и глав. Даже в том случае, если вы совершенно уверены в том, что знаете все, о чем написано в следующей главе, все равно не пропускайте ее. Я убеждена, а со временем вы сами убедитесь в том, что вам только кажется, что вы это знаете. Возможно, вы где-то слушали или читали что-то подобное, но «слышать» и твердо знать – не одно и то же. Еще больше различаются такие понятия, как знать и уметь применять это на практике. Поэтому не ленитесь выполнять все задания. Прилежно, с ручкой и бумагой, как в школе. Думаю, вначале все это будет казаться вам игрой, но очень быстро вы почувствуете, как изменится ваш внутренний настрой, поймете, какие ценные навыки вы приобрели.

Итак, курс начинается с определения цели вашего движения. Ведь первое, что необходимо сделать – это правильно выбрать цель. Затем, вы узнаете, как разработать стратегию движения к этой цели, и выработаете эту стратегию. После мы разберемся с тем, где и как можно найти то, о чем вы мечтаете. И только после этого мы научимся пользоваться теми инструментами (резюме, сопроводительные письма, интервью), которые помогают достигнуть цели.

Если вы будете работать с этим курсом поступательно, ре-

гулярно и целенаправленно, то примерно через 2 месяца, а может и раньше, вы найдете и получите работу своей мечты.

Для того чтобы вы уже в самом начале не сомневались, что предложенная мною технология работает, загляните в раздел отклики и прочтите реальные истории и комментарии людей, которые нашли работу с помощью этого курса.

Желаю вам удачи!

Ваша цель

Определяем цель-мечту

С чего Вы планируете начать поиск новой работы? С просмотра вакансий в Интернете и прессе? Звонков знакомым? Составления резюме? Если с чего-то подобного, то хочу вас предупредить, у вас ничего не получится. Вернее, получится, но только то же, что и у всех неподготовленных соискателей. Вы потратите кучу времени и сил и в лучшем случае найдете точно такую же работу, как у вас была, а в худшем – не найдете ничего. Говорить о поиске и получении работы своей мечты при таком подходе вообще не приходится. Почему? Потому что вы забыли самое главное. А именно – поставить перед собой правильную цель.

Дело в том, что здесь, как и в любой другой жизненной ситуации срабатывает простой спортивный принцип: если вы целитесь «в никуда» или целитесь сразу в несколько мишеней, то ваши шансы на успех равны нулю.

Но это, как говорится, не наш метод. Поэтому прежде всего необходимо сосредоточиться и честно ответить на вопрос: «Какую работу я хочу?».

Если в данный момент вы уже не работаете и с ужасом думаете, о завтрашнем дне, то этот вопрос может показаться

вам смешным и наивным. Но не торопитесь отвечать «Любую», «Какую угодно» или «Такую же, как у меня была». Такой подход заведет вас в тупик. Лучше подумайте о том, что вы действительно хотите делать, чем интересуетесь, что получается у вас лучше всего.

Важно, чтобы ваш ответ был сформулирован позитивно. В нем не должны встречаться слова, означающие отрицание (не, прекратить, без, чтобы не... и т. п.). То есть вариант «Я не хочу скучную работу, без карьерного роста и перспектив повышения зарплаты» заведомо не подходит. Нужно писать, например, так «Я хочу работать в международной корпорации, иметь возможность повышать свою квалификацию, ездить в заграничные командировки и т. п.». Согласитесь, искать такую работу гораздо интереснее. И, поверьте мне, эффективнее.

Задание

Возьмите ручку и прямо сейчас запишите (да, именно запишите, а не придумайте!) свою цель в поиске работы. Какую именно работу вы хотите получить? Для того чтобы отвечать на этот вопрос было легче, конкретизируйте его с помощью более мелких «подвопросов».

Заполните ответы на вопросы прямо в книге!

В какой по величине компании я хочу работать?

Какая область деятельности меня особенно привлекает?

Какие функции я хочу выполнять?

Какие специальные условия работы мне необходимы?

Каковы мои требования к работе?

Какое место работа должна занимать в моей жизни?

Сколько я хочу зарабатывать?

Итак, моя цель в поиске работы:

Если вы подробно и честно ответите на эти вопросы, у вас возникнет не просто более полное понимание своих желаний и целей, но появится определенный контекст, в котором вы хотели бы находиться. Это очень важно, поскольку ваша цель должна иметь понятные, зримые очертания. А не расплываться в тумане слов «хорошая работа» или, что еще хуже, «хороший заработок».

Задание

А теперь, когда вы подумали о том, какую именно работу вы хотите, попробуйте сформулировать свою цель на трех строчках. Такую цель легче запомнить, а чтобы сделать это было еще проще, перепишите ее на лист бумаги и положите на видное место.

Моя цель:

Не исключено, что по ходу курса ваша цель будет меняться, поэтому я специально предусмотрела свободное место для последующих вариантов. Но... не пытайтесь постоянно менять цель, у вас есть только три попытки, после этого придерживайтесь того, что вы определили ранее.

Моя цель (Вариант 2):

Моя цель (Вариант 3, последний!):

Совет

Если вы поставили перед собой конкретную цель, не стоит заранее искать причины, по которым вы наверняка не сможете ее осуществить. Это в вас говорит страх перед необходимостью действовать и в результате потерпеть поражение. Не бойтесь своих желаний, но и не ждите, что ваша мечта исполнится сама собой. Действуйте! Дорогу осилит идущий. А вот когда у вас все получится, можете рассказать друзьям и знакомым, что вы и мечтать не могли о таком счастливом повороте событий. Могли. Мечтали. И действовали. Другого пути достижения цели не существует.

Соотношение цели с реальностью

Я уже говорила выше, что не стоит заранее искать причины, по которым вы наверняка не сможете осуществить поставленную цель. Действительно, не стоит. А вот соотносить свою цель с реальностью и понять, каких конкретно ресурсов не хватает, чтобы получить работу вашей мечты просто необходимо. Иначе вместо планомерного движения к цели вы споткнетесь на первом же шаге. И чего доброго вовсе раздумаете идти в этом направлении.

Как соотносить цель и реальность? Если вы достаточно подробно описали свою будущую работу, создали подробный контекст, то вам несложно будет это сделать.

Каждый вопрос и ответ следует соотносить с реальностью и выявить существующие препятствия в реализации вашей мечты, понять насколько ваше желаемое совпадает с окружающей действительностью и вашими возможностями.

Например:

Вы написали, что хотите работать в крупной международной компании.

Но: а) в вашем городе нет ни одного представительства подобных компаний; б) вы не знаете достаточно хорошо ни одного иностранного языка; в) вы не имеете опыта работы в подобных структурах.

Теперь ответьте на вопрос, какое из этих препятствий яв-

ляется непреодолимым. Иными словами готовы ли вы переехать в другой город, где такие представительства есть, как быстро сможете повысить уровень своего иностранного, какой другой опыт вы сможете представить как нечто равноценное.

Если вы не готовы переезжать на другое место, следовательно, это препятствие является непреодолимым и вам необходимо пересмотреть этот пункт в описании своей цели. Возможно, вам больше подойдет работа в крупной отечественной компании, которые в вашем городе есть. Подумайте об этом.

Задание

Соотнесите все пункты в описании желаемой работы с вашими ресурсами. И определите, насколько достижима поставленная вами цели. В какие сроки ее можно достигнуть с учетом внесенных корректив.

Описание самых серьезных проблем, которые не дают желаемому совпасть с действительным.	преодолима? Проблема	План действий по устранению проблемы. Не торопитесь писать решения, подумайте над ответом.

Совет

Будьте реалистичны, но не пессимистичны и не ленивы. Не стоит говорить себе «Я никогда не смогу выучить этот дурацкий английский язык». Это неправда. Практически весь мир сегодня общается на английском языке, значит, и вы совершенно спокойно сможете выучить его, если приложите необходимые усилия.

Еще раз сверяем курс

Дальше я подробно расскажу, как найти работу своей мечты, как выгодно продать себя и свои способности, как написать резюме и пройти собеседование. Но сейчас вам необходимо проверить или даже перепроверить насколько правильно вы выбрали цели. Зачем? Дело в том, что если вы определили направление вашего движения неправильно, вам будет очень трудно идти этим курсом. Это не значит, что вы не достигнете своей цели, но вы потратите гораздо больше усилий и в результате не получите самого главного – ощущения удовлетворенности собой и своей жизнью. А ведь согласитесь, вы ищите новую работу именно для этого. Потому что все остальное – деньги, престиж, комфорт – может иметь значение только в том случае, если вы довольны собой и своей жизнью.

Как сверить курс и понять, что цель выбрана верно? Для этого необходимо сделать несложное упражнение.

Представьте, что ваша цель достигнута, и вы нашли работу, о которой мечтали. Погрузитесь в эту будущую реальность. Что конкретно вы видите, слышите, чувствуете, в каком офисе находитесь, как одеты, как двигаетесь. Представляйте очень подробно. И ловите свои ощущения. Насколько комфортно вы себя ощущаете в этой будущей реальности? Нет ли у вас чувства, что вы находитесь не в своей тарелке?

Нет ли у вас ощущения, что вы вот-вот совершите какую-то оплошность и все вокруг рассыплется?

Если нет, значит, цель выбрана правильно, она действительно ваша. И нужно как можно скорее начинать движение в этом направлении.

Если вы ощущаете какой-то дискомфорт, то попытайтесь понять, что именно вам мешает наслаждаться жизнью, и немного скорректируйте свою цель.

Если же вы чувствуете себя плохо, так словно вас загнали в угол. Вам придется полностью пересмотреть свою цель. Иначе ничего не получится.

Задание

Опишите, как вы, по вашему мнению, будете себя чувствовать на новой работе? Эта работа – действительно то, что вы хотели?

Мой типичный день на новой работе...

...и мой типичный день после возвращения с работы домой.

Совет

Не цепляйтесь за чужие или общепринятые цели. Для кого-то огромное счастье проводить полжизни в разъездах и командировках, а для вас такая жизнь может оказаться неприемлемой. Не бойтесь выбрать свое.

Где и как искать, чтобы найти работу мечты?

Маркетинговая стратегия предприятия «Я»

Итак, мы решили, что вы не просто ищете работу, а стараетесь, как можно выгоднее продать себя и свои способности. А чем отличается продажа себя и своих талантов от продажи жвачки, чипсов или нового кинофильма? Как это ни странно, ничем.

Задание

Представьте, что вам необходимо продать клиенту (лучше сразу нескольким) новую модель скутера, тушь для ресниц или газировку с экзотическим вкусом. Возьмите лист бумаги и запишите свой план действий. А именно кому вы будете все это продавать, как вы найдете этих людей и самое главное, как обратите их внимание на ваш товар и, в конце концов, заставите (!) выбрать именно его из сотен подобных.

Как я буду продавать товар? План действий.

Сколько пунктов оказалось в вашем списке? Два-три? Больше?

Вы назвали только рекламу и прямые продажи? Вспомнили такое выражение, как «целевая аудитория»? Что же с таким набором маркетинговых инструментов, вам вряд ли удастся продать даже пакетик леденцов, не говоря уж о собственных талантах. Давайте вместе составим маркетинговый план (или, как говорят профессионалы, комплекс маркетинга) по продвижению самого себя. Если вы специалист по маркетингу и составили в своей жизни не одну сотню подобных планов, то не стесняйтесь – возьмите любой из них и переложите применительно к данной ситуации, то есть к поиску работы. Если вы никогда не занимались ничем подобным, то для начала ознакомьтесь с теми инструментами, с которыми работают маркетологи.

1. База данных. Выберите интересующие вас компании. Составьте список людей, которые могли бы вам помочь в поиске работы.

2. Выставки. Ярмарки вакансий – это выставки, проводимые с целью привлечения потенциальных работников. А на отраслевых выставках компании, которые продают свои товары обычным покупателям, представляют себя клиентам. Посетите выставки, в которых участвуют интересующие вас компании.

3. Изучение рынка. Используйте Интернет, публикации в прессе, любые неофициальные источники, чтобы узнать об интересующей вас компании, ее персонале и отрасли,

в которой она работает, все, что только можно.

4. *Прямой маркетинг.* Отправка резюме нанимателю выбранной компании с сопроводительным письмом, написанным с учетом интересов фирмы.

5. *Реклама.* Используйте все доступные вам источники, чтобы представить себя будущему работодателю. Создайте собственный сайт с портфолио, попросите знакомых рекомендовать вас, запаситесь рекомендациями от своих прежних работодателей.

6. *PR.* Пишите статьи, контактируйте с ассоциациями, выступайте с речами на темы, в которых вы компетентны, примите участие в конференции семинаре, любом другом мероприятии, где будут интересующие вас компании.

Задание

Используя эти инструменты, составьте стратегический план продвижения себя на рынке труда. В плане необходимо использовать все перечисленные маркетинговые возможности.

Стратегический план продвижения товара «Я».

Совет

Занимаясь своим личным маркетингом, вы должны принять во внимание все возможные элементы комплекса маркетинга. Ваш собственный план маркетинга станет тем уникальным рецептом, который поможет вам искать работу грамотно, целенаправленно, а главное – эффективно.

Составляем детальный план: 8 шагов до цели

Любое мероприятие, у которого нет четкого плана, обречено на провал. Это правило, к сожалению, верно всегда. Поэтому не стоит рассчитывать на случайность или везение. Продюсеры, в одночасье делающие из несчастной замухрышки кинозвезду, и сами живут только на киноэкране. Но если вы не киногерой, то вам придется продюсировать собственную судьбу самостоятельно. А для этого просто необходим план. Причем не один, а несколько. Первый – стратегический (о нем мы говорили в предыдущей главе), второй – общий, третий (четвертый, пятый) – на каждый день (неделю, месяц). Одним словом, покупаем большой ежедневник в кожаном переплете и приступаем.

Общий план поиска работы (один из вариантов предлагает Джефффри Джеймс Фокс, автор книг по бизнесу):

1. Наметьте организацию.
2. Изучите эту организацию.
3. Напишите отдельное резюме для каждой целевой организации.
4. Напишите «ударное» письмо или письмо «бумеранг», чтобы вас пригласили на интервью
5. Подготовьтесь к собеседованию
6. Пройдите собеседование

7. Пошлите каждому интервьюеру электронное письмо с благодарностью в течение суток после беседы или позвоните.

8. Проанализируйте каждое состоявшееся интервью, работайте свои ошибки.

О том, как именно это сделать, я буду рассказывать вам постепенно на протяжении всего курса. А пока составим план действий на каждый день. Он поможет вам эффективно организовать процесс поиска работы.

План на каждый день (или распорядок дня соискателя):

7:00 Подъем, зарядка, душ. Подготовка к рабочему дню (оденьтесь как в офис, приготовьте все необходимое для работы).

8:00 Завтрак.

8:30 Просмотр объявлений о вакансиях на вашем целевом рынке. Просмотр новостей целевого рынка, информации, пришедшей по электронной почте.

9:00 Написать письма-бумеранги на все интересные объявления о вакансиях. (ссылка на главу про письма-бумеранги).

9:30 Наметить себе еще одну компанию.

10:30 Составить план изучения одной или более выбранных компаний. Работа по этому плану.

11:30 Написать хотя бы одно «ударное» письмо. (ссылка на главу про ударные письма).

14:00 Обед.

14:30 Подготовка к назначенному на 17:30 собеседованию.

17:30 Собеседование (по крайней мере, одно в день).

18:15 Записать некоторые важные моменты «вдогонку» после собеседования.

18:30 Планирование следующего дня.

19:00 Свободное время.

Вы считаете, что такой распорядок дня нужен только детям дошкольного возраста? Ошибаетесь. Человек, который потерял работу, одновременно выпадает из привычного для него напряженного ритма жизни. В такой ситуации очень легко потерять связь с реальностью и счет времени. Через несколько дней «ничегонеделания» вам может показаться, что времени много и оно бесконечно. Другими словами, зачем делать сегодня то, что можно сделать завтра или послезавтра. Такими темпами вы работу не найдете никогда. Но это еще не самое страшное. Хуже другое. Работу вы искать не будете, а беспокоиться по этому поводу все равно не перестанете. Через некоторое время такого самоистязания, вы совершенно выбьетесь из сил и окажетесь ни на что не способны. Лучше с самого начала установить себе жесткий распорядок дня и честно ему следовать. Увидите, это не только поможет быстрее найти работу, но и не позволит вам впасть в депрессию.

Если работа у вас есть, но вы хотели бы найти ей замену, у вас, конечно, не будет столько времени на поиски.

Но и в этом случае вы должны проявлять активность каждый день, до тех пор пока не найдете новую работу. Для того чтобы вам удавалось лучше сосредоточиться на своей цели, полезным может оказаться составление списка задач на день. Вы должны составлять его вечером накануне, а к концу рабочего дня отмечать выполненные пункты и оценивать насколько вы приблизились к своей цели. Кстати, не забыли какая это цель? – Поиск работы своей мечты!

Список важных дел:

Задание

Составьте подобный список для себя. Только, пожалуйста, сделайте его максимально реальным (включите в него только те пункты, которые сможете выполнить).

План дел на день.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

Совет

Залог успеха в поиске работы – целенаправленность и плановость. Поэтому не пропускайте ни одной странички в своем ежедневнике. Занимайтесь поиском работы по составленному плану каждый день.

История из жизни.

Максим, финансовый аналитик, в течение 7 лет проработал в одном крупном банке. Он и не помышлял о смене места работы, но неожиданно банк обанкротился, и все сотрудники оказались на улице. Максим был уверен, что быстро найдет работу. Действительно, интересующих его вакансий было предостаточно, но то Максиму казалось, что офис расположен слишком неудобно, то ему не нравился рабочий гра-

фик, то не устраивали некоторые требования. В результате за месяц Максим так ничего и не выбрал и не отправил ни одного резюме. При этом его настроение ежедневно ухудшалось и под конец ему стало казаться, что он вообще никогда не найдет работу.

Ошибка Максима типична. Очень многие соискатели вместо того чтобы начать действовать начинают проигрывать в своем воображении различные варианты, перебирать возможности. Но, как известно, пока не начнешь действовать — все возможности представляются равными. Не стоит ничего придумывать, лучше просто позвонить и уточнить, то что вам кажется сомнительным. Вам не нравится расположение офиса? Наверняка у этой компании есть и преимущества. Но вы ничего не узнаете о них, пока будете просто размышлять.

Оцениваем перспективу вакансии по объявлению

Даже если вы в данный момент остались без работы, это не значит, что вам некуда девать свободное время. Напротив время – это один из ваших главных капиталов на сегодняшний день и расходовать его нужно рентабельно. Поэтому будет не лишним научиться правильно читать объявления об открытых вакансиях. Это умение позволит вам сэкономить массу времени и энергии.

Вот несколько советов по правильному чтению объявлений:

Источник информации. Смотрите, где опубликовано объявление, если в солидном издании, то значит, это серьезный работодатель, он предлагает действительно стоящую работу, но и требования скорее всего будут достаточно высокими. Даже если они не указаны в самом объявлении.

Объявление на иностранном языке. Как правило, на иностранном языке дают информацию только о тех вакансиях, где действительно требуется очень хорошее или свободное знание иностранного языка. Если ваши знания неродного языка далеки от идеала, то резюме на эти вакансии посылать не имеет смысла.

Неконкретное объявление. Если в объявлении перечислены должности, но не указано никаких требований, то, реаги-

руя на такую вакансию, придется действовать методом «ты-ка», потому что реально какие-то ограничения и требования все равно есть, но вы их не знаете. Следовательно, эффективность вашего обращения по этому объявлению будет ниже.

Необычное объявление. Креативные объявления о вакансиях, так же как и креативные резюме, должны вызвать некоторую настороженность. Солидная компания, даже рекламное агентство, не будет размещать объявления такого типа: «Компания (название) объявляет розыск! Отчаянно ищем! Дальше перечисленные некоторые требования, главное из которых страстное желание зарабатывать (оно выделено крупным шрифтом)». Это объявление составлено слишком эмоционально и рассчитано, скорее, на отчаявшихся в поисках работы.

Одну и ту же вакансию предлагают сразу несколько агентств. Некоторые компании работают одновременно с несколькими солидными кадровыми агентствами, и никогда с одним. В таком случае стоит отослать резюме на все объявления, потому что в одном агентстве его могут забронировать, а в другом пропустить, а далеко не всегда у агентства и работодателя полностью совпадают взгляды на кандидата. Кроме того, можно обратиться в компанию напрямую, если, конечно, она указана в объявлении.

Объявление повторяется. Некоторые компании периодически ищут сотрудников, причем одних и тех же. О чем

это говорит? Только на основании одного объявления нельзя сделать точного вывода. Это может говорить, о том, что открываются новые позиции (компания расширяется) и о том, что сотрудники не приживаются. Подробности придется выяснять дополнительно. Кстати, очень часто после ухода специалиста, ищут не замену «один к одному», а пересматривают требования к должности и к кандидату. Соответственно, это уже новая позиция, хотя называться она точно так же.

Одно объявление идет много месяцев. Это говорит о том, что у компании очень высокие требования. Этой должности придают большое значение, поэтому не хотят брать человека, не отвечающего всем пожеланиям.

Задание

Возьмите любую газету с объявлениями о вакансиях и прочитайте ее весьма придирчиво, используя, мои советы. Выделите те объявления, на которые действительно можно ответить.

Запишите, сколько объявлений вы отметили.

Совет

Трудно найти объявление, которому бы вы соответствовали на 100 процентов.

Это относится, и к объявлениям, с целым набором требований, поэтому, если вы не соответствуете некоторым из них, можно смело отправлять резюме. Но если в объявлении минимум или всего одно требование, то это основное

требование, которое должно быть выполнено в любом случае.

И последнее. Стоит ли человеку пристрастно просматривать объявления, даже если он не собирается менять работу?

В кругу рекрутеров популярно такое выражение: «Компания – это не такая штука, с которой стоит крутить роман, в самый неподходящий для вас момент, она может объявить вам о разводе, поэтому всегда будьте наготове. Думайте о том, какое резюме вы сможете представить и следите за рынком».

Я считаю вполне нормальным, если человек, имеющий работу, будет собирать информацию о том, кто хороший работодатель, а кто плохой, в интересующей его сфере деятельности. Поэтому даже когда вы найдете работу, не забывайте периодически просматривать объявления об открытых вакансиях.

Расширяем круг поиска

Не сомневаюсь, что подобный совет вы слышали не раз. «Хотите встретить свою вторую половинку – расширьте круг знакомств», «Хотите найти работу своей мечты – расширьте круг поиска». Проблема в том, что он почему-то не работает. Но почему?

На самом деле, он прекрасно работает. Проблема в том, что большинство воспринимает этот совет неправильно. Нужно не увеличивать количество контактов и не рассылать тысячи резюме во все концы света, а лишь слегка изменить

угол зрения. Посмотреть по сторонам и выбрать немного другое направление для приложения своих усилий. Например, если вы менеджер по продажам, попробуйте не искать в сотый раз открытую вакансию сейлза, а напишите книгу о том, как эффективно продавать любой товар или предложите свои услуги в качестве инструктора, обучающего молодых специалистов по продажам. Вы никогда не пробовали ничего подобного? Но разве ваш опыт не достаточен для того, чтобы это сделать? Весь фокус в том, что в этом случае вы не встанете в длинную очередь соискателей должности менеджера по продажам, а окажетесь перед дверью, где никого или почти никого нет. Ну, и где шанс получить хорошую работу будет выше? Одним словом, ищите работу там, где никто другой ее не ищет. Вот несколько нетрадиционных направлений поиска (на самом деле их гораздо больше).

1. Малый бизнес

Люди, которые всю жизнь работали исключительно в больших фирмах, обычно упускают из виду сферу малого бизнеса. На предприятиях малого бизнеса часто бывает работать лучше, чем в крупных компаниях. Персонал небольших фирм более тесно работает с потребителями, и оттого здесь выше, чем в крупных компаниях, ценятся усилия, помогающие фирме получать и удерживать клиентов. Коллектив предприятий малого бизнеса, как правило, более стабилен, поскольку наем здесь производится нечасто, но бо-

лее тщательно – когда требуется заполнить какую-либо важную для фирмы вакансию. А вознаграждение, предлагаемое небольшими компаниями, вполне способно конкурировать с прочими предложениями. Подумайте, если вы не достаточно сильны, чтобы сдвинуть крупное предприятие хотя бы на метр, то уж мелкую компанию вы сможете продвинуть на целый километр – и получить за это справедливое вознаграждение.

История из жизни.

Юрий, архитектор по образованию, закончив учебу, устроился на работу не в проектное или архитектурное бюро, а в небольшой цех, занимающийся изготовлением архитектурных макетов. Он верно рассудил, что в крупной компании он еще долго будет отрисовывать чужие проекты, прежде чем получит свой. А здесь с его образованием и знаниями, он сразу же стал руководить бригадой макетчиков, затем всеми макетчиками фирмы, а через два года стал управляющим. Его зарплата напрямую зависела от количества и качества выполненных заказов, и росла как на дрожжах. Через три года он настолько хорошо освоился в этом бизнесе и собрал достаточную сумму денег для того, чтобы открыть свою собственную макетную мастерскую.

2. Общественные организации и фонды.

Оказывается, в этих организациях тоже работают люди. Причем многие из них получают неплохие деньги, потому

что эти организации или фонды имеют спонсоров, получают гранты и правительственную поддержку. И их не так мало, как может показаться сначала. Они защищают природу, борются со СПИДом, отстаивают права мигрантов, охраняют архитектурные памятники. И при этом издают журналы, проводят конференции, участвуют в акциях. И для организации всех этих мероприятий нужны толковые специалисты.

История из жизни.

Лена всю жизнь работала в глянцевых изданиях, однако с наступлением кризиса, журналы, подсевшие на рекламу, начали стремительно закрываться или сокращать персонал и расходы. Казалось бы, найти работу по специальности в таких условиях невозможно. Но только не для тех, кто умеет внимательно смотреть по сторонам, расширяя круг поиска. Через некоторое время она случайно увидела журнал Федерации Мигрантов России. На его страницах выступали довольно серьезные люди, однако, художественное исполнение, дизайн, верстка, компоновка, не выдерживали никакой критики. Она позвонила и предложила свои услуги в качестве шеф-редактора, пообещав вывести журнал на уровень других общественно-политических изданий. Владелец журнала, которые, как и следовало ожидать, совершенно ничего не понимали в издательском процессе, с радостью согласился. И моя знакомая таким образом получила повышение по службе и вполне достойную зарплату. А также расширила свой круг знакомых, что для профессионального

журналиста и редактора очень важно.

3. Смежные области.

Не стоит забывать, что одни и те же специалисты, обладающие одним и тем же набором знаний и умений, трудятся в совершенно разных областях. Вы всегда работали в банке? Но ведь специалисты по кредитованию нужны и в бюро кредитных историй. Это очень близко, но не одно и то же. А чем дальше вы будете уходить от своей привычной сферы деятельности, тем меньше там будет конкурентов.

История из жизни.

Приведу еще один пример и тоже из жизни моих знакомых. Света всю жизнь занималась переводом с английского статей для различных журналов. Со временем, когда изучать английский стало модно, заказов значительно убавилось, следовательно, сократились и ее доходы. Однажды ей заказали перевод какого-то комплекса упражнений, с помощью которого одна из голливудских див, поддерживает прекрасную форму. Моя подруга решила не просто перевести комплекс, но и попробовать его на себе. И он действительно дал потрясающий эффект. Тогда она позвонила в несколько фитнес-центров и предложила вести у них занятия по этой системе. И в одном из клубов ее взяли на работу. Ее программа очень понравилась клиентам клуба. Через некоторое время у нее появились и частные клиенты, желающие заниматься с персональным тренером. Ее доходы значительно вырос-

ли, кроме того, она стала выглядеть лет на десять моложе, ведь теперь она занималась спортом, а не просиживала дни и ночи над переводами.

4. Компании в процессе реструктуризации.

В период экономических кризисов и других потрясений таких компаний на рынке значительно больше. Но и в стабильные времена фирмы меняют владельцев, делятся или наоборот объединяются, закрывают одни направления и открывают другие. При этом практически всегда получается так, что прежние менеджеры должны сдать свои полномочия. Очевидно, что на их место потребуются новые менеджеры и не только менеджеры. Как узнать о таких компаниях? Для этого нужно уметь читать новости, касающиеся вашей отрасли и делать из них правильные выводы. Как обратиться в такие компании, если вы их уже нашли? Просто написать письмо, но приложить к нему свои предложения по разрешению, сложившейся в компании ситуации. Не думайте, что его никто не прочтет, как правило, таким фирмам явно не хватает свежих идей для выхода из кризиса. Так что у вас есть все шансы.

Кстати, владелец сети Starbucks Говард Шульц именно таким образом получил одну из своих первых серьезных должностей. Он предложил компании Starbucks (тогда он еще не был ее владельцем) для того, чтобы обойти конкурентов варить молотый кофе в специальных кофемашинах, на ита-

льянский манер, а не подавать традиционный для Америки растворимый кофе.

5. Организации, где вы занимаетесь своим хобби.

Откуда взялось убеждение, что работа – это обязательно скучно и трудно? Вовсе нет, вы вполне можете заниматься тем, что приносит вам удовольствие. Если вы делаете что-то хорошо, например то, чем вы занимаетесь в свободное время, можно попробовать превратить это в работу, которая не только будет приносить деньги, но и удовольствие.

Подумайте, какие у вас есть увлечения? Какие есть коммерческие или общественные организации, где они могут быть востребованы? Возможно, вы можете для начала найти применение своим специальностям в качестве подработки, а затем сможете задуматься над полной занятостью в этой сфере.

История из жизни.

Я проработала с Юлей несколько лет. В этот период она была менеджером по продажам. Она ненавидела свою работу, а начальство постоянно вызывало ее «на ковер» за низкие показатели продаж.

В результате, она ушла в другую компанию продавцом, но и там карьера не задалась, тогда она переквалифицировалась в менеджера проекта. После этого я потеряла ее след и пару лет ее не видела, пока не пришла на занятия йогой и не обнаружила Юлю в качестве моего преподавателя.

Она была неподобна! После занятий, в кафе мы разговорились, и она рассказала, как случайно решила попробовать всерьез заняться хобби всей своей жизни. Теперь она абсолютно счастлива и зарабатывает в полтора-два раза больше, чем на предыдущем месте работы.

А теперь ответьте на вопрос, почему всем этим людям удалось найти интересную, перспективную работу? Потому что они были лучше других? Потому что им повезло? Или потому что умели делать что-то необычное? Отчасти – да. Но главная причина их успеха в другом.

Во-первых, они смогли посмотреть на себя, свой опыт и навыки под другим углом. И начать искать работу, там, где ее никто не ищет.

Во-вторых, они смогли предложить своим работодателям то, чего им действительно не хватало. Если вы попробуете сделать то же самое, то найдете работу значительно быстрее. Кроме того, это будет качественно другая работа. Работа вашей мечты. Ведь вы ее придумаете сами.

Задание

Отправляйтесь в Интернет и найдите 3 малых предприятия, 3 общественных организации или фонда, 3 смежные области и 1 компанию в процессе реструктуризации, где можно было бы использовать ваш опыт. Затем подумайте и запишите, что конкретно этим компаниям не хватает из того, что вы могли бы им предложить.

Подходящие малые предприятия, что я могу им предложить из того, чего им не хватает?

1.

2.

3.

Подходящие общественные организации и фонды. Что я могу им предложить из того, чего им не хватает?

1.

2.

3.

Смежные области, где мои знания и опыт могли бы пригодиться.

1.

2.

3.

Компания в процессе реструктуризации. Чем бы я мог помочь данной компании?

Вот увидите через три часа работы у вас будет повод для, как минимум, трех писем с предложением своих услуг.

Совет

Посмотрите на себя, свой опыт и навыки под иным углом. И начать искать работу, там, где ее никто не ищет и где вы сами ее никогда не искали.

Работа на себя: плюсы и минусы

Помимо работы по найму есть и другая возможность – открыть собственное дело. Рано или поздно мысль о том, что «пора работать на себя, а не на чужого дядю» возникает если не у всех, то у очень многих. Правда, у большинства она так и остается на уровне идеи. Я не собираюсь отговаривать вас от работы на себя. Я только хочу привести некоторые факторы, которые необходимо учесть, выбирая этот вариант трудоустройства, и о которых большинство вспоминает, уже бросившись в бурное море самостоятельности.

Для того чтобы преуспеть, работая на себя необходимо:

быть в несколько раз более активным и собранным
иметь собственные технологические приемы, позволяющие экономить время

постоянно искать новые возможности, источники информации, контакты, клиентов

быть очень увлеченным своей работой, воспринимать ее, не только как трудовую деятельность, но и как самую интересную форму досуга и хобби.

всегда работать до предела, с каждым новым заказом, стараясь, этот предел превысить.

никогда не ныть и не жаловаться

иметь полностью устроенную личную жизнь или созна-

тельно от нее отказаться.

Вы к этому готовы? Если нет, то лучше сразу оставить мысли о работе на себя.

Если вам кажется, что все это у вас есть, и вы настроены вполне оптимистично, то хочу показать вам еще одну сторону работы на себя.

В рекрутеров и работодателей есть такое понятие «стандартная занятость». Никогда не слышали? В это понятие входят пять составляющих:

1. работа у одного работодателя
2. рабочее место в помещении и с орудиями труда, принадлежащими работодателю
3. стандартная рабочая нагрузка в течение дня, недели, месяца, года
4. бессрочный трудовой контракт
5. защита со стороны государственного трудового законодательства и профсоюзов.

Соискатели, не вдаваясь в подобные тонкости, обычно называют такой вариант «хорошая работа».

Что гарантируют работнику все эти пять пунктов? А то, что все ваши проблемы за вас решает работодатель. Вам необходимо только честно выполнять свои профессиональные обязанности. Никогда не думали в таком ракурсе о своей работе? Тогда вспомните, кто покупает вам все необходимое для работы – компьютер, принтер, бумагу, ручки, ежедневники? Кто оплачивает мобильную связь и Интернет, боль-

ничный и отпуск? Кто обеспечивает рекламную поддержку бизнеса и объем работ? Да, все это делает ваш работодатель. А если вы будете работать на себя, то и платить за все это придется вам. Но это еще не все. Работодатель ежемесячно выплачивает вам зарплату, даже если, как это часто бывает, например, в январе компания вместо прибыли получает убытки.

Еще раз повторяюсь, я не пытаюсь никого запугать. Наоборот, уверена, стоит попробовать хотя бы раз в жизни стать полностью ответственным за свое будущее. Возможно, у вас это получится и вам это даже понравится.

Задание

Запишите все плюсы и минусы своей нынешней работы (или той работы, которая была у вас недавно). Затем плюсы и минусы работы на себя (как вы это себе представляете). Теперь посмотрите, где плюсов больше. И сделайте соответствующие выводы.

Плюсы и минусы моей нынешней (предыдущей) работы.

Плюсы	Минусы

Плюсы и минусы работы на себя.

Плюсы	Минусы

Совет

В этом вопросе не стоит опираться на чужой опыт и различные истории из книг. По некоторым данным, успешно работать на себя может только 10 процентов специалистов. Еще меньший процент может, работая на себя, получать столько же или больше, чем, трудясь в компании. По-моему,

весьма красноречивые данные.

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.