

Работа, карьера

- Резюме
 - Составление резюме
 - Что указывать в резюме?
 - Как происходит отбор резюме кандидатов
- Поиск работы
 - Поиск работы в сфере дизайна
 - Выбор компании для самореализации
- Современные технологии продаж
- Как вести соцсети для нетворкинга и трудоустройства?
- Клиентоориентированность
- Хорошие программы и книги для видеомонтажа

Резюме

Составление резюме

Вопрос

Как можно составить или подойти к составлению резюме программиста чтобы резюме могло заинтересовать работодателя? Насколько мне известно, очень много HR **не смотрят** на резюме **дольше 30 секунд**.

Ответ

Из каких частей состоит восприятие информации, в данном случае со стороны сотрудника hr:

1) Организация структуры резюме:

- композиция элементов расположения (больше-меньше, контрастнее-приглушеннее)
- очередность информации (раньше-позже)

2) Ценность информации из резюме (вопросы, которые фоном задает смотрящий):

- «Что я ищу?»
- «Что я ожидаю увидеть?»
- «Чего мне не хватает?»
- «Чего мне достаточно для принятия решения?»
- «Что является достаточным чтобы отфильтровать это как шум/мусор?» или «Это шум/мусор?»

Имея это ввиду, мы можем подойти к составлению резюме следуя следующим принципам:

- Определить, как зритель будет оценивать ценность информации в резюме (**список вопросов выше**) и на основе этого принимать решение о том, что мы хотим сказать и как мы это хотим расположить.
- Учитывать особенность человеческого восприятия информации: у нас достаточно сведений о распространенности Z или F паттернов восприятия информации с экрана, т.е. человек открывая незнакомый сайт скорее всего будет пробегаться по нему по **«контрольным точкам»** одного из паттернов.
- Человек будет смотреть на то, что привлекает к себе внимание, что является отличным от остального, значит актуальную информацию, которую мы хотим чтобы зритель наверняка увидел (и которая является определяющей для принятия положительного решения) нам следует **выделить контрастом, сделать больше** другой информации и расположить ее выше.

- Не стоит недооценивать фотографию на резюме – человек социальное существо и первым делом ищет лица, распознает их. **Дружелюбное, улыбающееся лицо** на фото может расположить к позитивной интерпретации информации в резюме.

Автор заметки: Genrih#6696

Что указывать в резюме?

Общие положения

Резюме важно скидывать работодателю с сопроводительным письмом, в котором написано, почему я выбрал эту компанию, и почему они должны взять именно меня.

В резюме отображаются общие положение обо мне как о работнике и как человеке (компетенции, опыт работы, образования, навыки, прочие данные).

Образцы резюме есть в источниках.

Правила написания

1. Не использовать узкоспециализированные юридические термины
2. Указывать специализацию и зону ответственности (чем конкретней, тем лучше. Например, эксперт в банкротстве ООО, и сразу примеры судебных дел и прочего)
3. Уточнять обязанности (что мог, могу и буду мочь в дальнейшем) -
4. Рассказывать о достижениях без воды - например, выиграл такое-то дело, взыскал с компании-ответчика 5 млн руб. Причем, писать по формуле: что сделал — какую пользу это принесло компании.
5. Упомянуть только релевантный опыт для новой должности (т.е. если идешь работать по банкротству, то прошлый опыт по наследственному праву значения особо не имеет). Разумеется, об этом идет речь, если достаточно опыта работы. Если же его мало, то лучше писать всё
6. Писать проактивно - т.е. не «внедрение системы документооборота», а «внедрил систему электронного документооборота»
7. Делать креативные и бросающиеся резюме, на которые эйчар с большей вероятностью обратит внимание. А это уже половина успеха. Шаблоны есть в канве.
8. Размер резюме - 1 страница для не то чтобы качественных работников, и 2 страницы - для качественных работников. Это максимумы.
9. Также большие массивы данных можно выделять отдельными видными блоками с обобщением. Например, за год выиграл сто дел, провел 100 сделок, принес компании доходность в размере 10 млн руб. и т.д.

Что указывать в резюме

Структура:

1. На какую должность претендуешь, вопросы зп
2. Данные о себе (город, гражданство, возраст и т.д.) + фото + контактные данные (их можно указать как в начале, так и внизу резюме).
3. Спорные личные вопросы (если они нужны) - есть ли авто, готов ли к командировкам, языки и т.д.
4. Опыт работы (кратко, по делу, с указанием достижений) - правила есть выше

5. Образование - основное и дополнительное. Доп. образование важно, т.к. показывает, что работник продолжает развиваться даже после получения образования.
6. Доп. информация (написание статей, выступление на мероприятиях, мб общественная или политическая деятельность, преподавание, проф. награды)
7. Навыки и компетенции (чем более точно и подробно, тем лучше)
8. Личные качества (ответственность, коммуникативность, стрессоустойчивость, организованность, инициативность, нацеленность на результат и т.д.)

Источники:

1. <https://hh.ru/article/24496>
2. <https://www.avito.ru/journal/articles/kak-sostavit-rezyume-yuristu-obrazec>
3. <https://medium.com/life-lies-of-law-student/мануал-по-резюме-для-начинающего-юриста-bfdd113a6b0e>

Здесь конечно именно про юридическую сферу, но лайфхаки можно и в любые другие сферы перенять, принципы те же.

Автор заметки: [gelios.](#)

Как происходит отбор резюме кандидатов

Есть два состояния рынка труда:

- рынок соискателя (когда кандидаты на вес золота, например программисты)
- рынок работодателя (когда предложений меньше чем желающих, например секретари)

В каждом из них разные, конечно, разные подходы к подбору людей))

Если в первом раскладе кандидат просто выкидывает своё резюме и ждёт, а ты должен быстро и в то же время скрупулёзно выискивать лучших из худших, то во втором варианте можно легко найти самородки не прикладывая для этого особых усилий.

Рекомендаций о том как необходимо составлять резюме в интернете огромное количество, тут я вряд ли скажу что-то новое....

Добавлю тонкость... Я лично всегда пытаюсь считать психотип человека, насколько он считывается из резюме.

Например, если я ищу РОПа, и мой отдел продаж находится на стадии "поддержания", то мне на эту позицию необходим активный экстраверсивный яркий лидер-достиженец ориентированный на результаты в цифрах. И тогда в его резюме я буду искать то что подчеркнет его целеустремленность, результативность, готовность делать повторяющиеся действия, деловитость.

Если же мой отдел продаж находится в стадии "построения системы", то тут нужен усидчивый человек-система, администратор, способный создать четкие регламенты, инструкции, выстроить систему работы. И тогда это тоже должно считываться в стиле подачи информации, в описании прошлого опыта работы, это обычно считывается как высокий уровень педантичности, заикленность на алгоритмах, правилах, процессах.

И тогда я советую внимательно читать вакансию чтобы понять какой психотип будет ожидаем на этой позиции, кого они ищут, и если этот психотип схож с вашим - то стоит это особенно выделить и подчеркнуть, чтобы работодатель считал это и произошёл match.

Я лично использую PAEI-методологию для анализа такой типизации -

https://youtu.be/2N30Ga_qtJM

Автор заметки: Андрей Деревянкин

Поиск работы

Поиск работы в сфере дизайна

На данный момент заканчиваю полугодовой курс по **UX/UI дизайну** и сейчас активно ищу работу.

Пока получаю только отказы, но я готов к долгому пути. Для меня будет полезно услышать советы от старших коллег (и не только от коллег) не только по трудоустройству, но и вообще по работе, **за кем следить и какие навыки развивать, куда направлять свой вектор развития.**

Автор вопроса: Vishnia

По поводу трудоустройства, начни **предлагать свои услуги всем и вся**. К примеру, возьми рынок ресторанов в своем городе, проанализируй кому нужен сайт, а затем отправить всем письмо на почту и созвонись с менеджерами

Также, постарайся **охватить как можно больше фриланс бирж**. Я свой первый заказ на **профи.ру** нашел, а сейчас от всюду поступают.

Автор ответа: MarkFusion

Главное — это портфолио, особенно на начале. Не знаю как именно преподносят профессию на курсах, но, чтобы быстро не сгореть, советую сразу готовиться к тому, что с помощью UX/UI будешь решать не проблемы пользователя, не делать максимально логичный и удобный интерфейс для юзера, а **решать проблемы бизнеса**. Ни одна аксиома юикса не мешает маркетологу засрать твой интерфейс гигантскими кнопками, всплывающими окнами и рекламными баннерами.

По поводу развития... Ну нужно изучать смежные с юиксом темы — **маркетинг и разработку**. Потому что маркетологи будут перемалывать твои интерфейсы, а разрабы будут их собирать и лучше бы понимать что нужно одним и вторым. Также, очень хорошо было бы **окунуться в графический дизайн**, чтобы нормально ориентироваться в цветах, типографике и композиции.

Мне также очень помогает **написание заметок и статей по дизайну**, даже если ты пишешь в стол. Просто убирает всю муть из головы и делает твое понимание вещей более чистым.

На начале может быть много отказов. Тем более сейчас, даже у опытных дизайнеров наблюдаются большие проблемы с поиском работы. Поэтому, если тебе реально нравится эта область, удели время и сделай несколько **редизайнов уже существующих вещей или сделай дизайн чего-то выдуманного**. Просто, чтобы было что показать в портфолио.

Очень важно, чтобы ты мог пояснить за свои интерфейсы. На собеседованиях на как минимум неплохие вакансии, как правило, местный дизайнер будет тебя трепать вопросами «обоснуй это, обоснуй то» и надо быть к этому готовым. Это и самому тебе полезно, так как это показывает твой дизайнерский навык. Мол, что ты делаешь не просто как на душу легло, а действительно работаешь головой, когда дизайнишь.

Автор ответа: nullptr

Выбор компании для самореализации

Как понять, что компания, в которой вы планируете работать, поможет достичь вам личностных целей в жизни и вы не зря потратите свои годы на неё ?

Я Денис, HR с опытом в работе с молодым коллективом от 19 до 29 лет. Сейчас я поделюсь с вами техникой, которая сэкономит вам массу нервов и ресурсов при выборе компании и дальнейшей работы.

Эпоха борьбы за собственное выживание постепенно уходит на задний план. На её место приходит самореализация и обмен ценностью благодаря деятельности.

Когда мы устраиваемся на работу, то начинаем постепенно шагать по пирамиде потребностей Маслоу.

Изначально мы закрываем базовые потребности, которые нужны нам для выживания: у нас есть финансы, чтобы кушать, спать и чувствовать себя безопасно.

Дальше мы начинаем социализироваться. Находимся в среде людей, которые нас понимают и принимают.

Нас начинают ценить и уважать.

Вплоть до 2000х люди останавливались на данных позициях.

- А что нам ещё нужно ?

У меня есть дом; еда; чувство безопасности из-за стабильности; люди, которые меня понимают; дают уважение и почитание за заслуги (Особенно, если спустя 10 лет работы, мы достигли почётной должности и теперь получаем уважение от окружение)

Что мне ещё нужно в этой жизни ? Я всего достиг. Могу доживать жизнь в спокойствии.

Сейчас мы смотрим на этих людей, которые удовлетворили данные потребности от работы. Многие ли люди действительно счастливы за жизнь, которую провели в данном ритме ?

Лично я встречал единицы из тысячи, которые были счастливы за жизнь к своим 40-60 годам (На данное время)

А почему они не чувствуют внутреннего счастья за тот путь, который прошли ?
Потому что они не реализовали свои истинные цели на жизнь.

Они себя не самореализовали в жизни.

Поэтому мы слышим от старшего поколения: *Найди работу по душе*

Но что это такое?

Это деятельность, в которой мы можем закрыть все свои потребности.
В том числе - потребность в самореализации.

В былом обществе важно было бороться за выживание.

Сейчас же, времена изменились.

****Современный мир даёт возможность человеку жить полной жизнью и закрывать абсолютно все свои потребности. ****

В нас сидит система ценностей наших родителей и старшего поколения.
Но она постепенно меняется в пользу ценности себя и самоактуализации.

Это тренд, который действительно позволяет нам стать на счастливую линию жизни.
А для этого - нам нужно закрыть все потребности по пирамиде Маслоу.

Как нам начать смотреть в сторону самореализации и подбирать под это деятельность ?

Начну с того, что нам по любому придётся пройти через путь, где первостепенными целями будет - "Закрывать базовые потребности"

Вряд ли ваше первое место работы сможет закрыть весь спектр ваших потребностей.
Будьте готовы к тому, что ваша система ценностей и целей в жизни будет дополняться и меняться за счёт деятельности.

И только когда ваши потребности в Существовании, Безопасности, Социализации, Признании будут закрыты и система ценностей будет чётко сформирована - вы сможете смотреть в сторону самореализации.

Мы смотрим в сторону личностного роста и развития. У нас появляются глобальные цели, которых мы хотим достичь.

Для кого-то это не цели, а лишь мечты. Мы с вами знаем, что наш путь начинается тогда, когда мы готовы взяться крепкой хваткой за эту цель и создать лестницу по подъёму до

неё.

Мы расписываем её на проекты, задачи, подзадачи.

Формируем собственный план достижения личной цели на жизнь.

А после этого - начинаем шагать по данной лестнице.

И именно для более крепкого фундамента под этой лестнице мы и закрывали наши базовые потребности.

Это подобие построения дома.

- Насколько устойчив дом, у которого нет фундамента ?

Ваша жизнь будет подобна такому шаткому дому, который в любой момент может "поплыть" или развалиться, если у вас не будут закрыты данные потребности, а вы начнёте прыгать по лестнице самореализации.

****Когда мы сформировали фундамент, определили чёткий вектор своего движения, установили свои цели на жизнь и готовы уверенно смотреть в своё будущее - тогда мы можем начинать наш путь самореализации. ****

Как же нам найти компанию, которая закроет все наши потребности и будет нам помогать подниматься по этой лестнице достижения личных жизненных целей ?

1. Напишите план достижения личных целей. Опишите эту самую лестницу.

Вы увидите истинную картину того, что вам нужно сделать, чтобы подняться выше.

2. Изучите заранее систему ценностей компании, в которой планируете работать. Определите - на сколько она вам откликается.

*3. На этапе собеседования расскажите о своих личных целях и плане по их достижению. Спросите прямо - **Смогу ли я достичь этих целей у вас ? Если да, то как ?***

Всё.

Что происходит в этот момент со стороны компании (HR отдела, либо руководителя):

Ко мне пришёл человек, который чётко понимает что он хочет и ожидает от работы и жизни. Я чётко вижу его картину мира и его систему ценностей. Я понимаю - совпадает ли она с нашей или нет.

Я понимаю - к чему он идёт в жизни. Совпадают ли его цели с целями:

- 1) Нашей компании
- 2) С целями на данную вакансию

Вывод:

Я на этапе собеседования могу понять на сколько нам эффективно будет сотрудничать. На сколько он будет замотивирован в работе. На сколько долго мы будем сотрудничать.

Если я понимаю, что наша система ценностей и целей расходится, то я просто ему сообщу об этом и скажу, что нам не по пути.

Почему я это сделаю ?

Потому что понимаю, что в системе разных ценностей и целей - у нас будет масса конфликтов. Сотрудничество с ним будет временным.

А это - потраченное время, ресурсы и нервы.

Если мы можем на этапе первых контактов это пресечь - это необходимо сделать.

Если же я понимаю, что нам по пути, то я буду помогать сотруднику идти по данной лестнице самореализации и дополнительно мотивировать его.

Как сотрудник вы будете делать такие же выводы на счёт работы

Автор заметки: denchiksyper

Современные технологии продаж

- Ага, ну давай, попробуй втюхать мне очередную ерунду
- *Речь продавца*
- Стоп, как это так получилось, что я её в итоге КУПИЛ ?

-Я всего лишь знаю **современные технологии ПРОДАЖ**

Так и не нашёл время, чтобы сделать ряд лекций по продажам. Но так как мы живём в мире борьбы за внимание и интерес - каждому следует научиться базовым принципам продаж, которые можно будет применять в ежедневной жизни.

Вот материалы для старта (советую завести блокнот и конспектировать от руки):

Книги:

Джим Кэмп «СПИН-продажи» - База продаж. Или же как с помощью простых вопросов дать понять человеку, что ты (или твой продукт) ему жизненно необходимо. Простыми словами это технология, при которой вы не расхваливаете свой продукт, а расспрашиваете о потребностях покупателя и далее закрываете их своим предложением.

«Жёсткие продажи» Дэн Кеннеди - Агрессивные продажи, быстро, много и по факту. Сейчас весь рынок сидит на них.

«Сначала скажите нет», Джим Кэмп - Ведение переговоров и противодействие манипуляциям. Продажи - в первую очередь про удержание инициативы в диалоге и возможность влиять на эмоции человека. Но как ты сможешь продать, если ты потерял инициативу и сидишь на крючке у манипулятора, который так сладко навязывает свою цену?

«Искусство управленческой борьбы», Владимир Тарасов - Для более продвинутых продавцов и переговорщиков, руководителей и владельцев бизнесов. Книга учит стратегии серьёзных переговоров, которые в основном проходят с высшими звеньями бизнеса, а то и владельцами. На том уровне не работают базовые продажи и манипуляции. Продажа на более чем 10млн руб будет выглядеть как мощная борьба между двумя сильными переговорщиками. Будьте к ней готовы

Видео:

<https://www.youtube.com/@grebenukm> - Топовый тренер по продажам на данный момент

https://www.youtube.com/@ryzov_igor

<https://www.youtube.com/@katerina.ukolova>

Да начнётся борьба за владение интересом!

Автор заметки: denchiksyper

Как вести соцсети для нетворкинга и трудоустройства?

Закреплённое сообщение должно увлекательно рассказывать о тебе. Если это профессиональный профиль, то расскажи какую ценность ты можешь принести.

Наполняй аккаунт тем, как ты живёшь, или же твоим ремеслом + жизнью. Во втором варианте давай людям ценность от своей профессиональной нотки. Тогда у тебя. Друзьях будут тэк, кому интересна данная проф. Среда.

Я же советую всем завести TapLink, создать QR код на него. Таплинк наполнить своими соц сетями, кратким описанием себя, кейса и и портфолио.

Я себя позиционирую как продажник, HR, молодой предприниматель, психолог-коуч и бизнес-стратег.

У меня на странице выкладываю посты про свою жизнь, которые откликаются всем кто их читает (По факту - Как жить? Поднимаю философские вопросы и даю на них ответы). Могу писать посты про бизнес и Психологию.

Но пишу всё простым языком, что понятно даже не психолога и не бизнесменам. Зато моя сторона продавца может заинтересовать всех)

Подытожим:

1. Выбери позиционирование и ответь себе на вопрос - Для чего ты ведёшь соц. Сеть?

2. Оформляйте соц сеть под своей ответ на верхний вопрос.

3. Как оформлять?

Если говоришь про свою жизнь - создаёшь посты про жизнь. В том числе свои истории, осознания, фото. Но не перегружай её, показывай то, что тебе лично хотелось бы видеть у других.

Если про свою деятельность будешь говорить, то говори про интересные моменты из своей деятельности: что получилось, а что нет,

К чему идёшь и почему

Что тебя может мотивировать вставать и идти к своей цели

В чём твоя уникальность

Почему ты выбрал такой путь и эту сферу

И тд.

Можешь иногда разбавлять постами из жизни, но оочень редко.

Автор заметки: Denchik(Денис)

Клиентоориентированность

ь

Клиентоориентированность - что это за феномен, который есть почти в каждой вакансии?

Ломаем стереотипный образ этого термина и показываем вам реальность.

"Ориентация на клиента = мнение и интересы клиента должны быть превыше вашей собственной хотелки "

- Так гласят нам по всюду. Особенно, если мы сталкиваемся с общепитами и компаниями по оказыванию услуг.

" Клиента носить на руках! Не грубить, потакать, лелеять, руки целовать и в ноги падать! Таков наш закон! "

Кому-то стало смешно, а кому-то жизненно и грустно одновременно. Да, 70% компаний работают по такому принципу. 25% - плюют на клиентов. Только 5% умеют гармонично с ними взаимодействовать.

Что же на самом деле кроется под термином" Клиентоориентированность"?

Это способность уделить клиента вниманием и заботой, даже когда тебе за это не платят. Когда ты готов помочь клиенту компании просто потому что ценишь всех причастных к ней.

Я работал в нескольких компаниях. В некоторых из них клиентам вылизывали *попу*, так как от решения клиента зависла их зарплата. Эта наигранность безумно чувствовалась при диалоге с клиентом. Ещё сильнее, когда после диалога с клиентом, сотрудник обсирал его личные качества на собрании команды.

Другой же пример - сотрудник делает свою работу и понимает, что никто не может помочь клиенту (Ответственные лица ушли в туалет/попить воды/ помогают другом клиенту). Он по собственному желанию идёт помогать клиенту, откладывая свои срочные дела. При этом, он может потратить на клиента от нескольких минут, до нескольких часов и не получить за это ни копейки. Он это делает просто потому что он обладает внутренней ценностью людей, которые обращаются к его компании.

Ещё больше скажу - я не раз видел, как наши сотрудники проявляли лояльность и заботу о клиентах наших конкурентов.

И нет, они не шпионы. Они просто ценят людей и готовы им помогать. А не хотят при любой возможности наполнить свои карманы.

Для развития навыка клиентоориентированности советую книгу - "Обнимаем своих клиентов"

Автор **заметки**: Denchik(Денис)

Хорошие программы и книги для видеомонтажа

Программы

- Если мы говорим именно за видеоредактор, то в принципе не важен инструмент, в котором ты выполняешь линейный монтаж (нарезка и склейка видеоматериалов), они отличаются лишь удобством расположения тех или иных функций. (Интерфейсом)
- Другое дело - оптимизация и обновление данных программ с учётом времени. Это - более стабильная работа приложения, меньше ошибок и конфликтов с твоей ОС и прочее.
- Если есть возможность, старайся не использовать пиратский софт. Всё потому что, "мозги у него сломаны", и в очередной раз, когда ты с долей оптимизма выполнил 90% проекта и потратил 5-7 дней закрываешь проект, расплата за бесплатный софт встретит тебя " Приложение.exe" завершило свою работу (и не сохранило твой проект) ☹☹

Видеоредакторы (не пиратки .exe)

1. Camtasia Studio - простой и понятный видеоредактор для несложного монтажа.
2. Adobe Premiere Pro - всеми известный, но придётся платить 25\$/мес. (лично одна из причин ухода, уж сильно дорого берут)
3. DaVinci Resolve - личное мнение, некий новый этап в сегменте постпродакшена (монтаж, цветокоррекция), ведь BlackMagic Studio серьёзно развивают свою экосистему в данном направлении. Начиная бесплатным ДаВинчи для простого редактирования, заканчивая камерами, панелями, микроплатами и прочими устройствами. (Бесплатная версия скачанная с оф.сайта даёт все базовые возможности для простого видеомонтажа)

Доп:

- Если ты начинаешь затрагивать смежные сферы (анимация, фото, 3Д), у Adobe на каждое направление есть отдельное приложение. DaVinci - один большой комбайн (монтаж, цвет, 3Д есть, но не пробовал). Но там уже тонкости в самой задаче, которая пред тобой стоит.

Сам лично, долгое время работал с продуктами Adobe, но пол года назад перешёл на ДаВинчи через проф.деятельность.

Может что-то упустил, но пока так.

Книги

*Отечественные

*Западные

Вітчизняні:

1. Л. Кулешов
2. С.А. Тимошенко
3. Н.Д. Анощенко
4. С. Езейштейн
5. брати Васильєви
6. М. И. Ромма
7. С.И Юткевич

Західні:

8. Р. Арнхейма
9. М. Мартена
10. К. Рейсца
11. Б. Балаша
12. А. Монтегю
13. Д. Лоусона

Автор **заметки**: Mykhailo