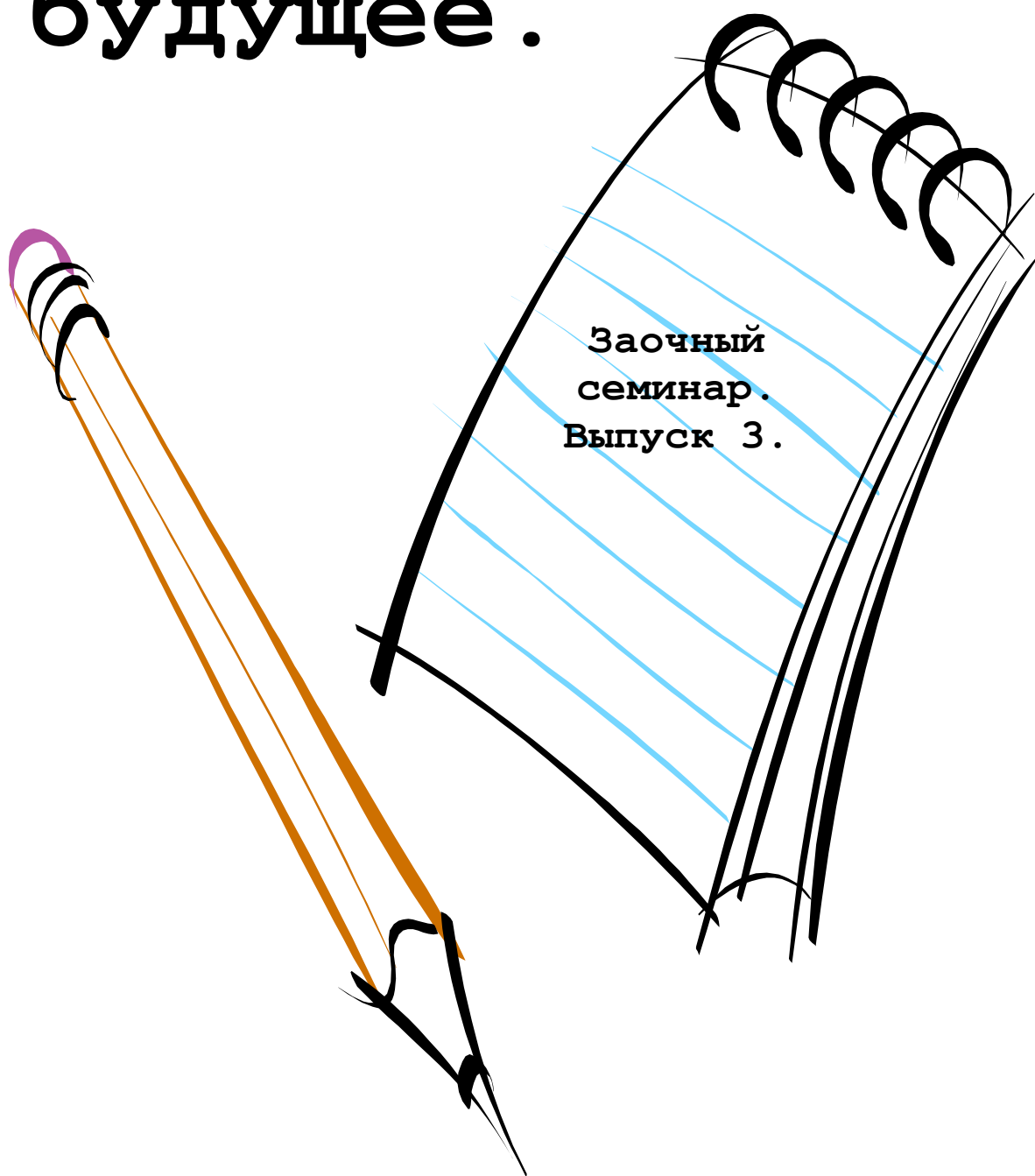


Постройте своё будущее.



Заочный
семинар.
Выпуск 3.

Новосибирск
2008

Составитель: Ковалева О.В.
Компьютерный набор: Смирнова А.С.
Технический редактор: Доценко А.В.
Ответственный за выпуск: Терентьева Т.Н.

Постройте своё будущее: заочный семинар. Вып.3. / сост.
О.В. Ковалева – Новосибирск: ГБУК НСО НОЮБ, 2008. – 56 с.

© Новосибирская областная юношеская библиотека, 2008

Новосибирская областная юношеская библиотека продолжает публикацию цикла заочных семинаров для библиотекарей области по проблемам молодежи. Третий выпуск посвящен теме выбора профессии, построения карьеры. Потому что сегодня задача библиотек состоит не только в том, чтобы выставить на полку буклеты, рассказывающие о профессиях, и справочники учебных заведений, но и в том, чтобы рассказать молодым людям, какие трудности и как им нужно преодолеть, чтобы добиться успеха в жизни.

Предлагаемый материал будет полезен методистам для подготовки консультации и библиотекарям непосредственно для выступления перед аудиторией.

Профориентация для библиотеки – тема постоянная. Существует много примеров интересной, полезной работы. И коллеги на страницах профессиональной печати охотно делятся методическими находками. (Например, статья ведущего библиотекаря Государственной юношеской библиотеки г. Белгорода Елены Агафоновой «Путеводитель в мире профессий» – Библиотека. – 2008. – №7. – С.32-33; или ведущего библиографа из Чувашии Людмилы Титовой «Как уйти из группы риска» – Библиотека – 2007. – №7. – С.22-23).

Но чаще всего это разговор о типах профессий, о конкретных профессиях. А мы должны учить наших молодых читателей мыслить более масштабно.



В современной России изменилось отношение к карьере: она уже не понимается как погоня за успехом любой ценой,

*Тот, кто ищет миллионы,
весьма редко их находит, но
зато тот, кто не ищет, –
не находит никогда.*

Оноре де Бальзак

сопровождаемая пренебрежением к нравственным ценностям и идеалам. Но одновременно с формированием позитивного отношения общества к карьерным устремлениям индивида резко возросли требования к личности, ориентированной на профессиональную успешность, что обусловлено нарастанием темпов социализации человека, его интеграцией в трудовую деятельность, усилением конкуренции в секторах рынка рабочей силы, связанных с наиболее востребованными и престижными профессиями.

Карьера толкуется как «движение», «продвижение», «самодвижение», «самоутверждение», «реализация» и т.д.

Она представляет собой в разной степени сбалансированное взаимодействие двух процессов: внутреннего развития человека (профессиональный рост) и внешнего движения субъекта, деятельности в освоении социального и карьерного пространства.

Секрета успеха не бывает.

*Успех — это результат
подготовки, упорного труда и
извлечения уроков из ошибок.*

К. Пауэлл

Карьерный процесс – это совокупность четырех субъективных факторов:

1. Психофизические характеристики индивида (склонности и способности, здоровье, работоспособность).
2. Личностные характеристики (потребности, интересы, мотивы, личностные качества).
3. Компетентность (квалификации, объем и количество знаний, умений и навыков).
4. Жизненные и карьерные ориентации (социальные и профессиональные ценности, уровень притязаний).

Карьера – понятие многомерное, можно выделить пять возможных векторов осуществления карьеры.

Вертикальный вектор карьеры – подъем на более высокую ступень структурной иерархии (повышение в должности, которое сопровождается более высоким уровнем оплаты труда)

Горизонтальный вектор карьеры – перемещение либо в другую функциональную область деятельности, либо выполнение обязанностей, формально не закрепленных в организационной структуре (выполнение роли руководителя временной целевой группы, программы и т.д.), а так же расширение или усложнение задач на прежней ступени (с увеличением вознаграждения).

Центростремительный вектор карьеры – движение к руководству организации, сопровождающееся приглашениями на недоступные другим работникам встречи, совещания, получением доступа к неформальным источникам информации, отдельными важными поручениями руководства.

*Просыпаясь утром,
спроси себя: «Что я
должен сделать?»
Вечером, прежде чем
заснуть: «Что я сделал?»*
Пифагор

Параллельный вектор карьеры – работа в нескольких организациях одновременно для удовлетворения потребностей высшего порядка.

Нисходящий вектор карьеры - полноценная альтернатива «бесконечной гонке» в профессиональной деятельности.

Задание: прочитайте биографический очерк «История карьеры» (см. Приложение) и ответьте на следующие вопросы:

- Какими ценностями руководствовался герой данного очерка в своей жизни?
- Был ли он последовательным в своих жизненных планах?
- Какие векторы прослеживаются в истории жизни героя очерка?
- Менял ли он векторы своей карьеры на разных жизненных этапах и в зависимости от каких обстоятельств?
- Какие основные качества можно обнаружить в человеке со столь удивительной судьбой?

Можно выделить 4 основных этапа карьерного процесса:

- 1) выбор карьеры;
- 2) ее планирование;
- 3) реализация;
- 4) оценка и коррекция.

Каждый из них не имеет четко обозначенных возрастных границ. В течение всей трудовой жизни человек время от времени оценивает свои карьерные достижения и вносит соответствующие коррективы в свои планы.

Как показывают социологические исследования у учащейся молодежи (старшекласников, студентов) преобладает достаточно узкое представление о карьере как о должностном продвижении. Поэтому необходимо научить, воспитать, развить молодых людей для успешного прохождения последующих

Бог дает нам орехи, стадий карьеры

но он их не колет.

По результатам исследований, 58% старшекласников обозначают основные этапы на пути к профессиональной мечте лишь на ближайшие 5-7 лет (время обучения в вузе). Примечательно, что многие вообще не задумываются над этим вопросом и считают планирование лишней тратой времени. Это указывает на отсутствие у

старшекласников и студентов четко сформулированных и осознанных профессиональных целей и планов.

Карьера молодого человека начинается не в момент окончания обучения, а гораздо раньше – при выборе профессии. Наблюдение за практикой набора абитуриентов в вузы показывает, что молодые люди при выборе специальности, по которой они будут учиться, ориентируются, в основном, на мнение родителей и друзей, престижность профессии и стоимость обучения. При этом «за кадром», как правило, остается такие важные аспекты, как возможность самореализации в профессиональной деятельности и востребованность профессии. В то же время сегодня имеет место перенасыщение на рынке специалистами определенных профессий.

Если я работаю по 14 часов в день и 7 дней в неделю, то мне определенно начинает везти.

Арманд Хаммер

Например, очевидно перепроизводство специалистов в сфере юриспруденции, выпускников экономических специальностей и специалистов базового уровня в сфере бухгалтерского учета. И здесь важна не только сама сфера специализации,

сколько качество подготовки специалистов. Ежегодно в рынок труда вливаются тысячи экономистов и юристов с очень слабой профессиональной подготовкой, вряд ли ее могут обеспечить небольшие коммерческие вузы, основная цель которых заработать деньги, привлекая абитуриентов, а в последние годы к ним добавились потоки по PR и рекламе, экологов, психологов и т.д., которых также готовят в самых разных вузах. Выходя из стен не самых известных учебных заведений с дипломами юристов или менеджеров, молодые люди вынуждены переквалифицироваться, подстраиваться под спрос, менять сферу деятельности.

Если ты способен выдумать что-то, ты можешь и сделать это.
Уолт Дисней

Сегодня в принципе меняется сама концепция образования. Если в прошлом веке достаточно было получить одно образование и затем в течение всей жизни работать по данной специальности, то сегодня образование становится непрерывным. И в тридцать, и в сорок лет люди

готовы учиться, осваивать новые профессии, повышать квалификацию по базовому образованию и приобретать новые бизнес-навыки. Все большее распространение приобретают услуги второго высшего и дополнительного образования, различные виды дистанционного обучения.

В недалеком будущем учебные заведения будут бороться за абитуриентов, и, чтобы выжить, им придется повышать качество своих услуг. И не только обучать реально необходимым навыкам, но и приучать к определенной культуре. А это определенные

*Время и случай ничего не
могут сделать для тех,
кто ничего не делает
для себя самого.*

Дж. Кэннинг

ценности, нормы и правила поведения в реальном взрослом мире – все то, о чем иногда и не подозревают бывшие студенты. Приходя на работу, они вдруг понимают, что здесь действуют другие правила: необходимо принимать на

себя ответственность, отвечать за результат своих действий, проявлять инициативу и если надо добиваться цели, не слышать слова «Нет». Такое незнание элементарных правил поведения приводит к досадным ошибкам. Например, молодой человек, едва устроившись на работу, пытается «отпроситься» у начальника домой по причине плохого самочувствия, общаясь с ним, скорее, не как с руководителем, а как с учителем в школе.

Прежде чем выбирать специализацию, нужно исследовать рынок, посмотреть, что и где открывается, какие заводы, какие нужны специалисты, какая потребность будет наиболее актуальна. Тут необходимо быть немного экономистом-аналитиком.

*Целеустремленный человек
находит средства, а когда не
может найти, создает их.*

У. Чэннинг

Для этого у человека должны быть элементарные навыки получения информации из Интернета.

Однако осознанность выбора профессии будущим молодым специалистам еще не гарантирует успешность его карьеры. Конкурентоспособность выпускника определяется качеством его подготовки в вузе, а именно практико-ориентированным обучением и развитием личностной готовности к будущей профессиональной деятельности.

Изучение мнения работодателей о качестве выпускников вуза показало, что предприятия и организации сегодня

испытывают потребность в молодых специалистах, которые бы адекватно оценивали как свои карьерные притязания, так и возможности принимающей организации, были бы готовы начать карьеру с низовых ступеней, а также отличались бы

Наш главный недостаток заключается в том, что мы более склонны обсуждать вещи, чем делать их.

Джавахарлал Неру

мобильностью, адекватностью и способностью быстро переучиваться. Немаловажным качеством, с точки зрения работодателя, является клиентоориентированность

молодого специалиста, под которой понимается подчинение своих

интересов интересам клиента как на уровне сознания, так и на уровне обыденности поведения.

Между тем современные молодые специалисты имеют ряд характерных особенностей, среди которых часто отмечается необоснованная амбициозность, неадекватная самооценка, завышенные притязания выпускников, нереалистичные ожидания в начале карьерного роста.

Счастлив тот, кто слишком занят, чтобы переживать днем, и слишком устал, чтобы делать это ночью.

Л. Айкман

Реальная ситуация на рынке труда такова, что выпускнику мало иметь отличные оценки по предметам; даже небольшой опыт работы и организаторские способности могут оказаться решающими факторами при принятии решения о приеме на работу. Работодатели отмечают как негативную характеристику

Глупо просить у богов то, что человек способен сам себе доставить.

Эпикур

молодых специалистов отсутствие первоначального трудового опыта, довольно низко оценивают их готовность решать конкретные практические задачи и брать на себя ответственность за принятия решений. Излишний академизм и

теоретическая направленность высшего профессионального образования приводит к очередному противоречию — возникновению несоответствия между достаточной теоретической подготовкой и малым (или полностью отсутствующим) опытом трудовой деятельности выпускника.

<i>Противоречия между качеством подготовки молодых специалистов и требованиями рынка труда</i>	
Социальные, профессиональные ориентации молодежи при выборе специальности	Реальные потребности рынка труда
Содержание и технологии обучения в вузе	Реальное содержание профессиональной деятельности
Теоретическая подготовка, слабые практические навыки и умения выпускников	Востребованность практических умений и профессионального опыта
Амбициозность, завышенные притязания и нереалистичные ожидания выпускников, стремящихся сразу занять руководящие должности и получить высокооплачиваемую работу	Работодатели ориентированны при приеме на работу на молодых специалистов – ответственных исполнителей, готовых начать карьеру с низовых ступеней
Личностная незрелость, неготовность к самостоятельной работе, неспособность взять на себя ответственность за принятые решения	Современные компании нуждаются в молодых специалистах с высоким уровнем личностной зрелости, способности к проектной деятельности
Инфантильная позиция при трудоустройстве	Рынок труда требует активности, мобильного и адаптивного поведения молодых специалистов
Отсутствие навыков эффективной самопрезентации. не владение способами поиска работы, оценки предложений работодателей	Трудоустройство в современных условиях требует владения определенными технологиями

Если говорить о моделях поведения выпускников, определяющих уровень их активности, то специалисты кадровых агентств отмечают следующее:

- *индивидуально-карьерная модель поведения*, для которой характерно стремление добиться личного успеха в жизни. Выпускники, выбравшие такую модель, как правило, одновременно учатся и работают. Они знают, что им никто ничего не должен, и стараются добиваться всего самостоятельно. В таких молодых, активных и инициативных заинтересованы многие компании;
- *неопределенная модель поведения*, характерная для молодых людей, не определившихся в своей профессиональной жизни и не осознавших, чего они хотят, порой неадекватно оценивающих свои возможности. Работодатели теряют интерес к тем кандидатам, которые при собеседовании необоснованно завышают свои требования к будущей работе, либо готовы рассматривать предложения на различные позиции в разных сферах деятельности;
- *несамостоятельная модель поведения*, свойственная выпускникам, в большинстве случаев, очень способным, но не ориентирующимся в требованиях современного рынка труда, не владеющим технологиями поиска работы.

Наиболее важные требования к студентам, благодаря которым можно сделать неплохую карьеру:

1. *Мыслительные качества* (высокоразвитые аналитические способности, системность мышления, способность работать с большим объемом информации, быстро переключаться и решать сложные задачи в стрессовых ситуациях).
2. *Коммуникативные навыки* (умение повести за собой, завлечь идеей, объяснить и аргументировать свою точку зрения в споре).
3. *Организаторские способности* (умение планировать, проектировать, поставить задачу группе, распределить обязанности, проконтролировать выполнение задачи и, самое главное, суметь сориентироваться в сложной экстремальной ситуации).
4. *Личностные качества* (инициативность, педантичность, исполнительность, ответственность, напористость и т. д.).

Для того чтобы быть во всеоружии при поиске работы студент должен

приобрести знания о реальной ситуации на рынке труда;

принципах планирования и управления карьерой;

возможных способах поиска работы;

правовых аспектах взаимоотношений с работодателем;

правилах поведения в организациях, а также умения анализировать изменения, происходящие на рынке труда, и учитывать их в своей профессиональной деятельности;

планировать и контролировать изменения в своей карьере;

составлять резюме;

оценивать предложения о работе и т.д.

Во многом может помочь библиотекарь. Причем не во время конкретных поисков работы, а гораздо раньше, чтобы молодой человек был готов к этому еще со школьной скамьи.



У Владимира Тендрякова одна из героинь повести «Ночь после выпуска» Юлечка Студенцева говорит: «Люблю ли я школу? Да, люблю! очень!.. Как волчонок свою нору.... И вот нужно вылезать из своей норы. И оказывается – сразу тысячи дорог!.. Тысячи!. По какой мне идти? Давно задавала себе этот вопрос, но отмахивалась, пряталась от него. Теперь все – прятаться нельзя. Надо идти, а не могу, не знаю.... Школа заставляла меня знать все, кроме одного – что мне нравится, что я люблю. Мне что-то нравилось, а что-то не нравилось. А раз не нравится, то и дается труднее, значит этому не нравящемуся и отдавай больше сил, иначе не получишь пятерку. Школа требовала, я слушалась и ... и не смела сильно любить.... Теперь вот оглянулась, и оказалось – ничего не люблю. Ничего, кроме мамы, папы и... школы. И тысячи дорог – и все одинаковы, все безграничны.... Не думайте, что я счастливая. Мне страшно. Очень!»

Удача — следствие случая, дающего нам возможность выказать свои таланты.

Люк де Вовенарг

Гуру менеджмента Питер Друкер писал: **«Самый лучший способ предсказать будущее – самому его построить»**. Каждый хочет быть счастливым, здоровым, известным и преуспевающим во всех своих делах, но достичь этого всего можно лишь одним способом – построить свое собственное будущее.

«Если бы мы сделали все, на что способны, мы бы сами себе поразились».

Это высказывание Томаса Эдисона должно стать девизом для тех, кто пытается найти себя.

Всех людей можно разделить на две категории – на активных и пассивных. Активные, инициативные люди составляют лишь 10% всего человечества. Но именно они, будучи в явном меньшинстве, служат главным двигателем прогресса во всех направлениях жизни. Они управляют своей жизнью, не ждут, когда что-то произойдет, а делают так, чтобы это произошло. Они берут на себя ответственность за свои поступки и их результаты, не боясь идти вперед в условиях риска и неопределенности. А многие люди пассивно реагируют на жизненные обстоятельства, надеясь, что когда-то и с ними произойдет что-нибудь хорошее. Они покупают лотерейные билеты, постоянно сидят перед телевизором и жалуются на жизнь. Они ненавидят тех, кто добился успеха и не желают видеть, каких усилий стоило преуспевающим людям достичь процветания.

Существует прямая связь между количеством стараний в разных направлениях и вероятностью конечного успеха. Это правило вывел один из ведущих профессиональных ораторов и специалистов в сфере бизнеса Брайан Трейси.

Секрет успеха в жизни состоит для человека в том, чтобы быть готовым воспользоваться удобным случаем, когда он придет.

Бенджамин Дизраэли

Если новоиспеченный торговец рано встает, планирует свой день, упорно работает в течение всего дня, общается с максимально возможным числом потенциальных покупателей и непрерывно работает над собой, совершенствует свои профессиональные навыки, читая полезные книги, слушая аудиокурсы, посещая семинары, он преуспеет в гораздо большей

степени, нежели человек, который не делает всего этого. И его более высокие заработки будут не делом удачи, а, скорее, закономерностью.

Если вы повышаете свой образовательный уровень, тщательно подбираете профессию в соответствии с вашими природными способностями и талантами, непрерывно совершенствуете свои профессиональные навыки, ваш будущий успех будет явно не случаен.

Дополнительный фактор успеха – *закон усреднения*. Он гласит, что хотя нельзя предсказать, какое именно действие из некоторой последовательности окажется успешным, можно утверждать, что, многократно пробуя разные действия, вы рано или поздно достигнете поставленной цели.

Чем больше вы читаете книг, тем выше вероятность того, что вы найдете то, что поможет вам в вашей работе или личной жизни. Чем большему числу потенциальных покупателей вы предложите свой товар, тем выше вероятность, что вам встретится человек, который нуждается в том, что вы продаете. Если вы постоянно разрабатываете и пробуете новые подходы к достижению поставленной цели или решению важнейших проблем, вы преуспеваете куда больше, чем тот, кто осторожничает и не пробует ничего нового.

*Когда поднимается ветер,
глупый строит стену от
ветра, умный – ветряную
мельницу.*

Китайское изречение

Практические упражнения:

- Идентифицируйте самые удачные события в своей жизни, а затем, оглянувшись в прошлое, проследите, какие действия способствовали этим событиям.
- Определите причинно-следственные связи между тем, что вам нужно и наилучшими способами достижения желаемого. Каковы они?

Еще один фактор успеха – *закон ожидания*. Он гласит: чего с уверенностью ожидаете, то станет вашим самореализующимся пророчеством.

Ожидание лучшего является, может быть, самым мощным и предсказуемым мотиватором. Люди готовы действовать, когда уверены, что их поступки приведут к положительному результату. Для успешных людей очень характерна эта установка на ожидания лучшего для себя. Они чаще рассчитывают преуспеть, нежели потерпеть неудачу. Они стремятся выиграть, а не проиграть. Они ищут положительные моменты в любой ситуации. Даже когда дела не складываются, они ищут во временных неудачах и неприятностях уроки, которые можно усваивать и использовать в будущем.

Чтобы гарантировать рост числа счастливых событий в вашей жизни, вы должны принять на себя полную ответственность за все, что с вами происходит. Отличительной особенностью успешных людей является то, что они никогда не оправдываются, никогда не винят других, никогда не жалуются на свое положение.

Практические упражнения:

- Ожидайте лучшего в любой ситуации. Вообразите, что вам гарантирован большой успех во всех ваших делах и действуйте соответственно.
- Определите самую большую проблем. или главный источник беспокойств на сегодняшний день. Какой урок вы можете извлечь из этого?
- Контролируйте внешние источники влияния на ваши мысли: постоянно «подкармливайте» свой разум позитивными книгами, аудиопрограммами, беседами.
- Старайтесь искать что-либо светлое и полезное в любой ситуации. Вы всегда что-нибудь отыщите.

Возможно самый важный фактор успеха – когда вы точно знаете, чего хотите. Главный источник неудач и посредственности – путаница в целях. Неудача следует за неспособностью в точности определить, что вам нужно; как выглядит то, чего вы хотите, когда вы этого хотите и намеренны ли добиваться своего. И учтите, прошлое мертво. Изменить его нельзя. Его польза лишь в том, что оно дает вам опыт и мудрость, чтобы в будущем вы могли принимать лучшие решения.

Значение имеет лишь курс, которым вы двигаетесь в данный момент. Не позволяйте себе плакать над пролитым молоком.

*Человек, которому
повезло, – это человек,
который делал то, что
другие только
собирались делать.*

Жюль Ренар

Смотрите на прошлое, как на утонувшее сокровище, как на инвестиции в жизнь, которые уже не вернуть. Раз прошлое нельзя изменить, сосредоточьтесь все свое внимание на возможностях будущего и

начинайте движение в одном направлении (это касается работы, карьеры, поступления в вуз...). Представьте свое идеальное будущее, определите предназначение. В литературе иногда упоминается рекомендация написать формулу предназначения в виде некролога по самой себе. Каким бы вы хотели запомниться окружающим, друзьям и близким.



Есть отличное упражнение. Возьмите лист бумаги и начните составлять список своих мечтаний. Дайте волю воображению. Представьте, что ничто вас не ограничивает. Вообразите, что у вас полно времени, денег, ресурсов, ума, образования и связей. Представьте, что вы имеете возможность заниматься чем угодно, стать кем угодно, иметь что хотите. Запишите все, что вы хотели бы получить от жизни, если бы ничто не сдерживало раскрытие вашего потенциала.

Решите сначала, чего хотите, и только потом определяйте, возможно ли это. Не сдерживайте себя заранее, придумывая еще до того, как начали писать, всякие причины, почему то или иное невозможно. Просто позвольте себе помечтать. Закончив список мечтаний, возьмите

другой лист бумаги и выпишите, по меньшей мере, 10 целей, которых вы хотели бы достичь в течение ближайших 12 месяцев. Это одно из самых полезных упражнений, какое вы когда-либо выполняли. 97% взрослых людей не имеют письменного перечня целей. Когда вы составляете список из 10 целей, которых хотите достичь в течение 12 ближайших месяцев, вы переместите себя в число 3% избранных, самых успешных людей из ныне живущих –

*Один раз в жизни
счастье стучит в
дверь каждого, но
часто этот каждый
сидит в соседнем
кабачке и не
слышит стука.*

Марк Твен

Брайн Трейси подробно описывает это упражнение. Он отмечает, что даже если вы просто напишите свои 10 целей, а потом положите список куда-нибудь подальше и не увидите его в течение следующего года, ваша жизнь все равно радикально

Припомните, какой день принес вам наибольшее удовлетворение. Не тот, что вы провели в праздности и безделье, а тот, когда на вас навалилась гора дел – и вы с ними справились.

Маргарет Тэтчер

изменится. Если вы посмотрите на свой список по истечении 12 месяцев, вы с изумлением обнаружите, что не менее 8 из ваших 10 целей достигнуты, причем самым замечательным образом. «Я научил этому упражнению десятки тысяч людей из многих стран. И никто никогда не сказал мне, что

оно не подействовало. Напротив, многие люди признавались, как сильно изменилась их жизнь уже через месяц после выполнения этого упражнения. И вы достигнете положительных результатов, когда запишите свои 10 целей, тем быстрее и успешнее, чем больше вы преуспеваете на сегодняшний день».

Может стоит попробовать?

Составив список из 10 целей, проанализируйте его, задавшись вопросом: «Какая одна цель из этого списка наиболее благоприятно повлияет на мою жизнь, если будет достигнута?» Запишите ее в качестве заголовка на другом листе бумаги. Отныне она является главной конкретной целью на обозримое будущее. Определенность цели позволяет вам расставлять приоритеты, принимать правильные решения и больше заниматься тем, что способствует достижению цели. Записав 10 целей и выбрав среди них главную, вы попадаете в «клуб избранных», составляющих 1% населения.

Причина, по которой множество людей упускают благоприятные возможности, – то, что эти возможности зачастую связаны с необходимостью тяжелого труда.

Томас Элисон

Под целью запишите конкретные шаги, которые необходимо сделать. Цель откроется вам в совершенно новом свете. Чем лучше вы спланируете свой путь к поставленной цели, тем более достижимой она будет казаться. Составьте список дел, выберите

хотя бы одно действие и немедленно приступайте к работе. Вы увидите прогресс уже после первого сделанного шага, и этот прогресс подвигнет вас делать новые шаги.

Практические упражнения:

все то, о чем говорилось выше – определение идеального будущего, список целей, выделение главной, планирование ее достижений, начало движения.



Если вы хотите добиться успеха, всегда помните, что будущее принадлежит людям знающим и компетентным. Оно принадлежит не тем, кто исполнен благих намерений, кто честен или просто амбициозен, а тем, кто очень хорошо делает то, что умеет делать. Будущее принадлежит людям, которые знают, как достигать результатов, и которые изо дня в день пополняют и обновляют свои знания.

Практически каждый преуспевающий американец, которому пришлось начинать с нуля, пробил себе путь наверх, благодаря непрерывной учебе и самосовершенствованию. Одно из самых

*Мы на многое не
отваживаемся не по-
тому, что оно трудно;
оно трудно именно
потому, что мы на него
не отваживаемся.*

Сенека

важных и воодушевляющих правил гласит: Вы можете научиться чему угодно, если это нужно для достижения поставленной цели. Обладая превосходством в знаниях, вы имеете существенное преимущество перед другими. Огромное большинство людей просто плывут по течению, не сознавая, что их знания не только ограничены, но и устаревают с каждым днем. Лишь просвещенное меньшинство понимает, что в мире идет гонка за полезными знаниями, становится победителями, получающими все.

Главным средством расширения знаний служит чтение. Может быть не все читатели являются лидерами, но все лидеры – читатели. Сколько нужно читать? Согласно исследованиям, самые высокооплачиваемые американцы читают в среднем два-три часа в день. Бедные американцы не читают

вообще. В 2001 году, самом успешном для американского кино (книга Б. Трейси опубликована в 2003г.), на фильмы было затрачено 8 миллиардов долларов. Эта цифра делает киноиндустрию одной из крупнейших областей экономики. Но в том же году в Америке было продано книг больше, чем на 25

*Кто борется, может
проиграть, кто не
борется, тот уже
проиграл.*

Гарри Трумэн

миллиардов долларов. Более того, XXI век даже окрестили Веком книги. Каждый год публикуется более 100 тысяч наименований книг. Когда вы приходите в дом к богачу, наверняка видите там шикарную библиотеку. Когда вы приходите в дом к бедняку, вы первым делом видите самый большой телевизор, который этот человек может себе позволить. Возникает вопрос. Тот богач сначала стал богатым, а потом уже начал покупать книги? Или стал богатым благодаря тому, что покупал книги и читал их? Для Брайана Трейси ответ ясен. Люди покупают книги, учатся по ним, применяют полученные знания на практике, их труд становится все более эффективным и все лучше оплачивается.

Чтение может расширить ваши знания по многим направлениям. Самые наилучшие книги – те, которые написаны людьми, активно работающими в той или иной области, специалистами-практиками, мастерами своего дела. Тут важно отметить один момент. Каждая проблема, с которой вы сталкиваетесь, когда-то кем-то уже была решена. И решение вашей проблемы есть в какой-то книге или журнале. Вам лишь нужно найти его. Успешные люди постоянно ищут новую информацию и свежие идеи. Вам, возможно, придется перебрать сотню идей, прежде чем вы наткнетесь на ту самую, которая нужна в данный момент, чтобы существенно изменить жизнь и условия труда. Вы повышаете свои шансы на успех, вероятность удачи, когда постоянно ищите и собираете максимально возможное число идей и открытий. Вам нужно большее количество мыслей, чтобы найти одну качественную идею, которая способна помочь вам в данный момент, в данной ситуации.

*Не гонись за
деньгами – иди им
навстречу.*

Аристотель Онасис

Не только читайте, но и слушайте аудиопрограммы, записывайтесь на все доступные вечерние курсы и семинары, проводимые профессионалами в своей области, которые продолжают активно работать по своей специальности.

Каждая перемена к лучшему в вашей жизни происходит после того, как ваш разум наталкивается на свежую идею. И ваша цель должна постоянно повышать вероятность встречи с подходящей идеей в нужное время. Вы перетягиваете удачу на свою сторону, когда сознательно используете новые знания и идеи.

Практические упражнения:

- Определите, какие знания наиболее важны в вашей сфере деятельности. Как вы можете увеличить запас этих знаний.
- Определите, что в наибольшей степени способствует росту продуктивности вашего труда.
- Разработайте план чтения, который позволит вам не отставать и даже выйти вперед в своей области. Каждый день выделяйте время на самообразование.
- Пройдите курсы ускоренного чтения и практикуйтесь, пока не научитесь читать и запоминать не менее 1000 слов в минуту.
- Разузнайте, на каких дополнительных курсах и семинарах, относящихся к вашей сфере деятельности, вы могли бы побывать.
- Во время поездок слушайте образовательные аудиопрограммы, чтобы не тратить впустую драгоценное время. Никогда не прекращайте учиться.

(Из предлагаемых практических заданий можно подготовить специальные памятки и обеспечить ими молодых людей).

Известно выражение: **«Вы получаете не то, что хотите, а то, чего заслуживаете»**. В своей работе вы должны сосредоточиться на том, чтобы действительно заслужить те блага, к которым стремитесь. Любая попытка получить то, чего вы по-настоящему не заслужили, обречена на провал. Коррупция и преступления, лень и попытки срезать углы – все эти действия

направлены на получения каких-то незаслуженных наград. Само слово «заслужить» означает «получить за службу».

Достижение мастерства в любой сфере деятельности требует многих месяцев и лет напряженного труда. Решите заранее, что

Больше всего мы устаем от неделанной работы.
Эрик Хоффер

вы потратите столько времени, сколько потребуется, чтобы достичь успеха в том, что вы делаете, и будьте терпеливы. Любое достижение, достойное того, чтобы стремиться к нему, требует времени.

По мере своего развития и роста сравнивайте свои свершения с достижениями лучших профессионалов. Есть очень много людей, которые отнюдь не стремятся достичь мастерства в своей отрасли. Они довольствуются положением середняков, не видят для себя шансов на победу и не особенно заботятся об этом. Их больше волнует надежность существующего положения, нежели великие свершения.

Хуже того, посредственности часто критикуют и принижают лидеров в своей сфере деятельности. Никто из тех, кто критикует лучших, сам никогда лучшим не станет.

Не завидуйте способностям и успехам других людей. Напротив, вам следует смотреть на них с уважением и стараться подражать им. Здравый смысл показывает, что если кто-то что-то когда-то уже сделал, вы тоже можете это сделать. Успех других — доказательство возможности и вашего успеха.

Вы, наверно, слышали, о том, что человек в среднем использует возможности своего мозга лишь на 10%. К сожалению, ситуация обстоит еще хуже. Согласно исследованию, проведенному институтом мозга при Стенфордском университете, средний человек использует даже не 10%, а только 2% своего потенциала. Целых 98% умственных способностей остаются невостребованными. Словарный запас человека напрямую связан с его интеллектом и возможными

Дальновидный человек должен определить место для каждого из своих желаний и затем осуществлять их по порядку.

Наша жадность часто нарушает этот порядок и заставляет нас преследовать одновременно такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем существенное.

Франсуа де Ларошфуко

достижениями. Чем больше слов вы знаете и используете, тем более сложные и точные мысли могут рождаться у вас в голове. Люди с обширным словарным запасом способны мыслить на более высоком уровне. Ограниченный словарный запас подразумевает узость мышления. Вы можете развить свои умственные способности и эффективность мышления, просто расширяя словарный запас. Каждое новое выученное вами слово влечет за собой возможности применения еще 10-15 слов. Чем больше слов вы знаете, тем больше слов можете выучить. Зачастую людей относят к разряду счастливиц только потому, что они научились пользоваться своим мозгом в большей степени, чем пользуется средний человек.

Практическое упражнение:

Ежедневно читайте и пополняйте свой словарный запас. Чем больше слов вы знаете, тем яснее мыслите и тем лучше принимаете решения.



Когда вы приобретете репутацию одного из лучших представителей вашей сферы деятельности, оплата вашего труда будет всегда выше средней. Вы будете востребованы. Кроме необходимости работать качественно, вы должны быть готовы работать много. Упорный труд является необходимой предпосылкой любого долгосрочного успеха. Трудолюбие всегда идет рука об руку с тем, что люди называют удачей. К сожалению, большинство людей ленивы. Они делают только самое необходимое, лишь бы их не уволили. Порой они ведут себя так, словно их рабочее место записано за ними пожизненно, как бы они не справлялись со своими делами.

Согласно проведенным исследованиям, средний человек, работает менее половины того времени, за которое ему платят. Главный источник непродуктивного расходования времени – праздная болтовня (37%). Остальные 13% впустую потраченного времени связаны с опозданиями и уходами с работы раньше положенного срока. Время расходуется растягиваемыми сверх меры перерывами на обед, решением личных вопросов и частными телефонными звонками.

Ситуация усугубляется тем, что даже когда люди все-таки берутся за работу, они слишком много времени тратят на выполнение далеко не самых приоритетных своих задач, да еще и работают над ними не эффективно. В результате время прошло, а почти ничего не сделано. Люди начинают работать в спешке, и качество получается из рук вон плохое. По оценкам, до 25% издержек любого предприятия приходится на переделку некачественных продуктов и услуг или исправления неверно выполненных заданий.

Если ваша цель – стать одним из лучших представителей вашей профессии, вы должны разработать и внедрить план укрепления своей репутации, как одного из лучших мастеров своего дела. И чтобы достичь этого, нужно просто работать все отведенное для работы время. Не отвлекаясь, работать! Самых успешных людей от неудачников отличает одно важное качество. Это инициативность.

*Как много дел
считалось
невозможными, пока
они не были
осуществлены.*

Плиний Старший

Во всех исследованиях лучшие профессионалы демонстрируют более высокую степень личной инициативы по сравнению с посредственностями. Самые лучшие работники проявляют больше готовности взять на себя ответственность и сделать то, что им кажется наиболее верным. Чем больше инициативы вы проявите, тем более ценным работником вас будут считать.

Опрашивая безработных, исследователи сделали интересное открытие. Они обнаружили, что безработные бывают двух типов: те, кто быстро находит новое место, и те, кто долгое время остается не у дел. Одним из заметных качеств людей, которые, потеряв работу, быстро находят другую, даже еще лучшую, является то, что поиски работы у них превращаются в полноценную деятельность. Они поднимаются в семь утра и «работают» полный трудовой день, постоянно изучая объявления, звоня по телефону, посылая резюме, бывая на собеседованиях. За неделю они посещают 30-40 мест. Безработные же второго типа, которых большинство, за неделю проходят в среднем два

*Жизнь – это искусство
извлекать значительные
выгоды из
незначительных об-
стоятельств.*

Сэмюэл Батлер

собеседования. Они много времени тратят на стенания по поводу утраченной работы и, разослав резюме в несколько мест, постоянно сидят у телевизора, не пытаясь выйти в люди и, общаясь, поискать новые возможности для продолжения карьеры. Идите на оправданный риск. Боязнь неудачи – один из главных барьеров на пути к успеху. Он мешает людям даже сделать попытку. Боязнь услышать слово «нет» буквально контролирует их. Они придумывают всевозможные оправдания, лишь бы уклониться от общения с незнакомыми людьми.

*Не уметь
переносить
бедность постыдно,
не уметь
избавиться от нее
трудом еще
постыднее.*

Перикл

Пойти на риск означает выйти из привычной «зоны комфорта», не имея полной гарантии успеха. Идя на оправданный риск, вы со временем преодолете боязнь неудачи, которая сменится радостью свершений. Вы станете более уверенным в себе, более компетентным.

Чем больше позитива и энтузиазма в вашем отношении к самому себе, тем более энергичным и амбициозным вы становитесь. Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше активизируются ваши психологические способности.

Ориентация на действие: семь ключей.

Эти семь ключей помогут вам резко повысить вашу продуктивность и результативность. Эти приемы используют все наиболее успешные профессионалы.

🔑 Работайте быстрее. Не сбивайтесь с ритма. Действуйте быстрее. Выработайте в себе чувство срочности. Чем бы вы не занимались, чувствуйте время. Быстрый темп важен для успеха. Вы сможете резко повысить результативность своей работы, просто решив для себя ходить быстрее, действовать быстрее, решать быстрее и затем сразу браться за работу. Успешные люди подвижны и деятельны. Неудачники все откладывают до последнего.

Работайте быстрее и интенсивней. Репутация труженика вас сразу выделит из общей массы. Люди в большинстве своем

ленивы. Они не слишком много работают даже на работе. Так что, если вы будете стараться, вас сразу заметят.

Не раскачивайтесь.

Не смотрите на часы. Нормальное рабочее время устанавливается для посредственных работников с посредственным будущим, а не для людей, ищущих успеха.

Установите свой собственный режим работы.

🔑 Занимайтесь более важными вещами. Постоянно спрашивайте себя: «Если бы мне нужно было уехать на месяц и перед отъездом я успевал бы сделать только одно дело, какое бы это было дело?»

🔑 Делайте то, что лучше всего умеете делать. Работа не только доставит вам удовольствие, но и будет выполняться быстрее.

🔑 Группируйте свои дела. Делайте все звонки в одно время. Заполняйте все отчеты в один промежуток времени. Один из лучших способов экономии времени заключен в следующем принципе:

*Лучший способ помочь
бедным – это не стать
одним из них.*

Ланг Ханкок

«Чем чаще вам приходится выполнять одно и то же дело, тем легче и быстрее вы выполняете его с каждым разом»

🔑 Работайте сообща. Умение работать в команде – очень важный фактор успеха. Когда вы научитесь эффективно сотрудничать с другими людьми, когда каждый будет выполнять ту часть работы, которая лучше всего ему подходит, вы будете поражены, каких высот сможете достичь.

🔑 Упрощайте свою работу. Процедура здесь очень простая. Сначала составьте список шагов, необходимых для выполнения определенного задания. Затем изучите каждый этап и решите, так ли уж он необходим, далее выявите те задачи, которые можно решить проще и быстрее, и те от которых следует отказаться совсем.

🔑 Уменьшайте расход времени. Постоянно стремитесь к тому, чтобы сокращать время, требуемое для завершения работы в целом.

Практические упражнения

- Старайтесь действовать быстрее, чем бы вы ни занимались. Чем быстрее вы работаете и чем больше успеваете сделать, тем больше возможностей открывается перед вами.
- Заслужите репутацию быстрого и надежного работника. Станьте известны как человек, которому можно поручить срочную работу.



Важным фактором успеха является ваш внешний облик. Значительную долю информации люди воспринимают глазами. И первое впечатление порой является решающим. Исследования показывают, что впечатление о человеке создается в первые

Если только вы достаточно сильно стремитесь к результату, вы непременно достигнете его. Если вы хотите быть богатым, вы станете богатым, если вы хотите стать ученым, вы будете ученым, если вы хотите стать хорошим, вы будете хорошим. Но только вы должны действительно хотеть этого, а не стремиться одновременно с такой же силой к сотне других несовместимых вещей.

Уильям Джемс

четыре секунды. И при дальнейшем общении с человеком вы лишь стараетесь найти в нем черты, подтверждающее ваше первое впечатление о нем. В силу самой конструкции своего разума люди обладают избирательным восприятием и попросту игнорируют или отвергают те факторы и свидетельства, которые не укладываются в уже сложившееся мнение. У вас не будет второй возможности произвести первое впечатление.

Самыми успешными людьми – обычно те, кто хорошо выглядит со стороны.

Если вы хотите, чтобы интересным вам людям было уютно с вами, вы должны одеваться как они, держаться так, как они.

Если вы хотите, чтобы вас воспринимали всерьез, вы должны выглядеть как серьезный человек.

Практические упражнения:

- Примите решение бороться со своими страхами, пока не обретете власть над ними и пока смелость не станет для вас привычкой.
- Дайте себе твердое обещание достичь поставленных целей и заранее решите, что никогда не откажитесь от данного слова.
- Исключите слова «Я не могу» из своего лексикона. Постоянно напоминайте себе: «Я могу это сделать».
- Проанализируйте, что может случиться самое плохое в самой худшей ситуации, решите для себя примириться с этим, а потом постарайтесь сделать так, чтобы этого не случилось.
- Обращайте всякую неудачу в успех, спрашивая себя: «Что я сделал правильно?» и «Что я сделаю по-другому в следующий раз?»
- Побуждайте себя во всех ситуациях проявлять смелость и упорство, вспоминая подходящие случаю цитаты или стихи.

(Высказывания известных людей, которые приводит Брайан Трейси в своей книге «Постройте свое будущее»

Писательница Дарья Бранд считала одним из главных принципов успеха следующий: «Если вы чего-то искренне хотите достичь, действуйте так, словно неудача вам не грозит и она минует вас».

Черчилль говорил: «Лучший способ развить в себе любое качество – предположить, что вы им уже обладаете, и действовать соответственно».

Аристотель утверждал, что стать смелым можно лишь проявляя смелость во всех ситуациях, где она нужна, пока это не войдет в привычку.

Ралф Уолдо Эмерсон писал, что одним из важнейших уроков, выученных им в жизни, был такой: «Делай то, чего боишься, и страх неминуемо умрет».

Актер Глен Форд как-то сказал: «Если вы не делаете того, чего боитесь, страх начнет управлять вашей жизнью».

Марк Твен писал: «Смелость – это не отсутствие страха; это власть над ним»).

Вы можете продолжить этот перечень.

Ознакомив своих читателей с основными советами Брайана Трейси, вы можете приступить к конкретным рекомендациям чисто прикладного характера (см. Приложения).



В психолого-педагогическом консультировании по карьере нуждаются представители самых разных социальных групп. Оно необходимо старшеклассникам и их родителям в сложный период жизненного и профессионального самоопределения. В подобных консультациях нуждаются студенты колледжей и вузов, поскольку многие из них в результате ранее сделанного ошибочного выбора вынуждены сменить направление профессиональной подготовки, а во-вторых, сегодня ни в школе, ни в системе профессионального образования молодых людей не готовят к планированию и реализации карьеры. Задача библиотек – помочь им всеми силами и имеющимися возможностями.

Брайан Трейси – один из самых успешных профессиональных ораторов и консультантов в области личного и профессионального развития. Каждый год в своих выступлениях на семинарах в США и других странах он обращается примерно к 450 тысячам человек. На его счету более двух тысяч выступлений. Опубликовал 26 книг и выпустил более 300 учебных программ на аудио и видеокассетах, многие из которых переведены на несколько языков. Среди его книг такие бестселлеры, как «Достижение максимума», «21 секрет успеха миллионеров», «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку», «100 абсолютных законов успеха в бизнесе». Компания «Brian Tracy International» находится в Сан-Диего и имеет филиалы в США и еще в 31 стране.

История карьеры.

28 ноября 1841 г. у берегов Голландии потерпел кораблекрушение бриг «Доротей», шедший в Венесуэлу с грузом рейнских вин. Глухая ночь, луна, с трудом пробивающаяся сквозь затянутое тучами небо, сильный шторм; волны долго бросали корабль, а потом одна из них сбила руль.

Юнга кинулся за борт, вода подбросила его, как огромные качели, залила глаза – он понял, что умирает, но раздался плеск весел, и перегнувшийся через борт матрос схватил его за волосы. На голландский берег Генрих Шлиман сошел полуголым: на нем были лишь старое одеяло и рваные кальсоны.

Мать он потерял в детстве, женившийся на служанке отец присвоил его наследство. Образования и профессии у него не было. Теперь, полуголый и иззябший, он очутился в Голландии – стоял шестиградусный мороз, милостыню в Амстердаме подавали плохо.

Казалось, что его жизнь закончится в Амстердаме и эту зиму он не переживет.

Юноша попытался завербоваться в солдаты, врач выслушал и простучал его грудь, сказав, что чахоточных на военную службу не берут.

Генрих не сдавался, считая каждую небольшую удачу улыбкой Фортуны, которая никогда его не оставит. И счет ее улыбкам он вел именно с этого пропитанного безнадежной, тоской амстердамского вечера, когда его разбудил стук в дверь. Хозяйка принесла письмо и бланк почтового перевода: человек, много лет тому назад сватавшийся к его покойной матери, прислал ему несколько десятков гульденов и рекомендательную записку в одну из амстердамских фирм. Через день Генрих Шлиман разносил по Амстердаму корреспонденцию торгового дома Квина, судьба дала ему шанс, и он должен был его использовать.

Шлиман работает рассыльным, получает гроши и тратит их на учебники. В его комнате по-прежнему нет печки, Шлиман

питается черствым хлебом, не покупает одежду, зато он ходит по городу с английской грамматикой в руках.

Меньше чем через год Шлиман овладевает английским, французским, итальянским, португальским, шведским и испанским. Но посыльный должен летать по улицам, а не бродить, уткнувшись носом в книжку, и Генриха увольняют. Но через неделю он уже работает у конкурентов, и не посыльным, а приказчиком: новые работодатели умеют разбираться в людях и знают, что владеющий шестью языками сотрудник – это клад.

Он уже знает пятнадцать языков и сейчас пытается выучить русский, его новые хозяева ведут большую торговлю с Петербургом. Язык великой северной империи в Голландии не знает никто, и Шлиман уверен, что он потребуется ему очень скоро.

Единственная отдушина в текущей жизни – Гомер, которого он купил после первой зарплаты, единственное приятное воспоминание – о девочке, которую он оставил на родине много лет тому назад.

Днем он выживал, вечером брал в руки Гомера и начинал жить, так проходили годы.

Наконец Шлиман отправился в Петербург: из приказчика он превратился в компаньона. Там его цепкость, хватка, живой ум и деловая опытность сослужили хорошую службу: миллионером Генрих Шлиман стал всего за несколько лет.

Во время золотой лихорадки миллионное состояние можно было сколотить за несколько месяцев, и Шлиман немедленно открыл в Калифорнии свой банк. Выглядел он своеобразно. В салуне шла большая игра, гремели выстрелы и летали стулья, а в соседней комнате Генрих взвешивал на аптекарских весах золотой песок и давал за него бумажные доллары.

Вернувшись в Россию, Шлиман стал одним из самых богатых людей торгового Петербурга. Теперь он мог жить, как хотел, но жить ему было нечем. У него было налаженное дело, огромное состояние, но обогащение никогда не казалось ему самоцелью.... По сути, у него не было ничего, кроме старой, истрепанной, купленной на медные деньги гомеровской «Илиады».

Генрих Шлиман ликвидировал дело и оставил Петербург, его бывшие компаньоны не могли этого понять. В городе остались жена и дети, которым он назначил хорошее содержание, старые слуги, бывшие приказчики, получившие щедрую награду. Никто из них его больше не увидел: Генрих Шлиман покинул Петербург для того, чтобы осуществить свою главную мечту всей жизни – найти античную Трою.

Для того чтобы достичь заветной цели, ему надо было получить образование, и сорокашестилетний миллионер начал посещать Сорбонну – там он слушал лекции по археологии.

Основными достоинствами Шлимана-археолога были отсутствие сомнений, почти религиозная вера в собственную правоту и великолепная, варварская самоуверенность. Он с детства мечтал о Трое, следовательно, она должна была существовать; если она когда-то существовала, он ее непременно найдет. Ему уже приходилось совершать невозможное, и он назло увенчанным академическими званиями высоколобым педантам сумеет настоять на своем.... Шлиман запасся рекомендательными письмами, купил партию английских кирок и лопат, заказал во Франции усовершенствованные тележки для перевозки земли и отправился в Турцию. Там, на средиземноморском побережье, под холмом Гиссарлык, по его расчетам должна была находиться Троя.

Раскопки продолжились на второй год, и на третий, в нижних слоях обнаружили мощные фундаменты со следами пожара.... И тут Шлиман обнаружил сделавший его знаменитым клад: тот был закопан в углу строения, которое он немедленно окрестил «домом Приама».

Полтора килограмма золота: двадцать четыре ожерелья, шесть браслетов, восемьсот семьдесят колец, четыре тысячи шестьдесят шесть брошей, шестисотграммовая золотая бутылка, две великолепные диадемы, перстни, цепочки, множество мелких украшений.

Генрих Шлиман приобрел бешеную, всеевропейскую популярность: за сенсацию ухватились репортеры, читатели газет поверили в успех простого человека, из нищего ставшего миллионером, перемудрившего профессоров, не ставивших его не в грош.

Составление резюме.

Резюме, составленное по типу «родился, женился, научился вот сколько чему, а теперь ищу работу» в жизни не кого не заинтересует. Чаще всего бывает так, что резюме попадает на стол работодателя прежде, чем он увидит самого автора воочию.

И от того, насколько грамотно и интересно резюме составлено и подано, зависит, состоится ли встреча соискателя с работодателем вообще. Этот листок бумаги с автобиографическими данными на самом деле является лицом соискателя. Точно так же, как человека встречают по одежке, соискателя встречают по его резюме. Или не встречают.

Какие же распространенные ошибки совершают люди при написании резюме? Мало кто указывает должности, на которые он претендует. Немногие указывают доход, который бы удовлетворил их. Кто-то обосновывает это тем, что мол, не мне себя оценивать. Не стоит умирать от скромности. Никто никого не принуждает – работодатель ставит свои задачи, работник их выполняет. Работодатель ставит свою цену, работник ставит свою. Право свободного выбора есть у всех: соглашаться на условия труда и оплаты – у соискателя, соглашаться со стоимостью перспективного специалиста – у работодателя. Или не соглашаться.

Такие качества, как аккуратность, внимательность, качество исполнения, грамотность и человеческое уважение, нигде не отражаются так сильно, как в резюме.

Не забудьте указать личные сведения: фамилия, имя отчество, дата рождения, адрес, телефон, e-mail; образование, профессиональный опыт и сферы деятельности: во время учебы, по окончании учебного заведения; специальные знания, умения и навыки.

Как пройти тестирование и интервью (собеседование) при приеме на работу.

Большинство компаний ввели особый порядок приема на работу. Как правило, это:

- тестирование;
- предварительное собеседование;
- окончательное собеседование.

Тестирование.

Тесты, которые предлагаются тем, кто ищет работу, можно разделить на несколько типов.

1. Проверка общих способностей работника.

Это группа обычных психологических тестов, которые теперь можно увидеть в любом уважающем себя книжном магазине. Их практическая ценность сильно зависит от того, кто их использует.

2. Проверка практических навыков будущего работника.

Если вы секретарь вас просят напечатать страницу текста, а если водитель – то сесть за руль.

3. Медицинское обследование

Обычно фирму интересует, нет ли у претендента тяжелых хронических заболеваний, а в случае с приемом на работу женщины – не беременна ли она в данный момент.

Вы можете попрактиковаться по первым двум категориям. В отношении состояния здоровья следует отметить, что рано или поздно оно все равно будет установлено. Поэтому постарайтесь заблаговременно выяснить соответствующие требования на возможном рабочем месте, чтобы не расходовать попусту силы на подготовку к той специальности, по которой вам нельзя будет работать.

Чтобы подготовиться к тестированию, вы должны выяснить, в чем оно будет заключаться. При большом желании вы можете купить книгу типа «Руководство психолога» и попытаться запомнить «правильные ответы» наизусть. Но это мало

эффективно, если процесс тестирования построен грамотно – это не сработает.

Вы лучше справитесь со своим заданием во время тестирования, если будете придерживаться следующих советов:

- составьте список всего того, что вам может понадобиться в центре тестирования;
- проверьте, все ли вы взяли перед уходом из дома;
- хорошо выспитесь ночью;
- будьте в центре тестирования за 15 минут до начала.

Прочитайте внимательно инструкцию к представленному тесту и убедитесь, что правильно поняли задание. Помните, что часть тестов имеют так называемую «шкалу лжи», т.е. специальные вопросы, с помощью которых психолог проверяет, насколько искренне вы отвечаете, поэтому не стоит рассчитывать на то, что вам удастся обмануть тест и тестирующего. К тому же далеко не всегда вы можете знать, какие именно ваши качества проверяются данным тестом, поэтому не старайтесь приукрасить себя, но и не скрывайте своих реальных преимуществ.

Как успешно пройти интервью (собеседование)?

- Интервью, как правило, начинается с более конкретных вопросов о Вашей профессиональной подготовке или с описания вакантной должности и организации в целом. Внимательно слушайте. Следуйте тому направлению беседы, которое задаст интервьюер. Вы должны стремиться сообщить о себе все, что говорит в Вашу пользу. Однако если Вы полностью сосредоточитесь на том, что хотите сказать, Вы рискуете упустить то, что будет сказано Вам. Постарайтесь непринужденно вставить в разговор все, что хотели бы сказать.
- Ваши ответы на задаваемые вопросы должны быть прямыми (необходимо отвечать непосредственно на поставленный вопрос) и точными (не выходить за пределы обсуждаемой темы). Это, однако, не означает, что Вы должны говорить только «да» и «нет».
- Существуют ответы, которые повторяются тысячи раз,

например: «Мне нравится работать с людьми». Постарайтесь избежать подобных штампов. Например, расскажите о Вашей манере работы с клиентами. Отсутствие штампов и банальностей производит благоприятное впечатление.

- Отвечая на вопрос, Вы можете вставить нужную информацию. Например, если Вас спросят, каковы были Ваши обязанности в отделе рекламы, Вы можете не только коротко рассказать о них, но и добавить, что за период Вашей работы газетная реклама стала эффективней на столько-то процентов. Это будет ответом по существу.
- Во время собеседования постоянно соотносите Ваш профессиональный опыт или образование с реальными обязанностями той должностной позиции, на которую Вы претендуете.
- Рассказывая о Вашем прошлом отрицательном опыте, аргументировано объясняйте причины, по которым Вы уволились или были уволены, не обнаруживая своих обид. Если Вы хотите проявить себя зрелым человеком, изложите позицию другой стороны. Избегайте жесткой критики своего бывшего работодателя, это всегда проигрыш. Создается впечатление, что Вы либо склочны, либо не компетентны в выборе места работы.
- Говорите правду. Во-первых, это нравственно. Во-вторых, скорее всего, Ваши волнение и колебания будут заметны и заронят сомнения. Каждая неточность будет неизбежно углублять возникшие сомнения и вызывать дальнейшие вопросы, в которых Вы будете увязать все глубже и глубже. В-третьих, Вы рискуете оказаться в очень неприятной ситуации, если на втором собеседовании забудете, что говорили на первом.

Наиболее частые вопросы интервьюера.

Какие у Вас есть вопросы?

Этот вопрос может быть задан и в начале, и только предварительная подготовка поможет правильно сориентироваться.

Расскажите немного о себе. (Каковы Ваши обязанности на нынешней работе?)

В сжатом двухминутном ответе Вы можете рассказать о Вашем образовании и опыте работы, попутно стараясь доказать, что Вы являетесь превосходным кандидатом на имеющуюся должность.

Почему Вы выбрали такую работу (компанию, образование)?

Приведите серьезные доводы: возможности роста, полезный опыт и т.п.

Получали ли Вы другие предложения о работе?

Если получали, прямо скажите об этом: это повысит Ваши шансы. Разумеется, следует добавить, что данная работа Вас интересует больше.

Проходили ли Вы интервьюирование в других местах?

Как правило, можно ответить да, но не уточнять, где именно.

Не мешает ли Ваша личная жизнь работе, связанной с разъездами и ненормированным рабочим днем?

Этот вопрос чаще задают женщинам. Закон запрещает работодателю интересоваться, влияет ли семейное положение претендентов на работу. На попытку обойти закон отвечайте твердым «нет».

Каковы Ваши сильные стороны?

Подчеркивайте в первую очередь качества, полезные для данной работы. Подтвердите наличие этих качеств примерами из Вашей жизни в годы учебы или работы.

Каковы Ваши слабые стороны?

Не говорите всей правды, но все, что Вы скажете о своих слабых сторонах, должно быть правдой. Данный вопрос следует использовать для повышения Ваших шансов. Лучше всего назвать такой реальный недостаток, который был бы логическим продолжением Ваших же достоинств.

Почему Вы хотите получить именно эту работу? Почему нам стоит Вас нанять?

К ответу на этот вопрос следует подготовиться заранее. От Вас ждут подтверждения того, что Вы в курсе дел компании. Отсутствие знаний о компании и отрасли является одной из основных причин отказа в приеме на работу. Несмотря на это избегайте домыслов о компании, если Ваши сведения скудны.

Почему Вы ушли с предыдущей (решили переменить место) работы?

Не следует говорить о конфликте, даже если он имел место, и обвинять своего бывшего начальника или работодателя. Приведите причину типа: из-за предстоящей реорганизации я не уверен, что могу быть полезен фирме и далее; не могу полностью реализовать свой потенциал; не имею возможности профессионального роста. Если интервьюер знает, что у Вас был конфликт, не вдаваясь в детали, поясните, что это был уникальный случай, связанный с особыми обстоятельствами, и подчеркните все позитивное, что было в предыдущей работе: приобретенный опыт, навыки и т.п.

Как Вы представляете свое положение через пять (десять) лет?

Лучше отвечать обтекаемо, например: я хотел бы работать в этой же организации, но на более ответственной работе.

На какую зарплату Вы рассчитываете?

Лучше попытаться уклониться от ответа, сказав, что Вы не считаете, что зарплату следует обсуждать в первую очередь. Если интервьюер настаивает, попробуйте все же выяснить у него, сколько фирма предполагает предложить. Если Вы все же вынуждены назвать цифру, называйте чуть выше средней или верхнюю и нижнюю границы ожидаемой суммы.

Что бы Вы хотели узнать еще?

Никогда не говорите, что у Вас больше нет вопросов. Можно спросить о содержании Вашей будущей работы, о том, чего ожидает фирма от кандидата на эту должность, почему уволился человек, занимавший эту должность до Вас или уточнить что-то, оставшееся неясным из предшествующей беседы.

Если Вы получите эту работу, какими будут Ваши первые шаги?

Вопрос чаще задается претендентам на места менеджеров и административные должности. Следует показать свое знакомство с подобными ситуациями и умение проявлять инициативу. Но не перестарайтесь в своей готовности поменять «все». Остерегайтесь также предлагать изменения, если Вы не имели возможности достаточно ознакомиться с состоянием дел.

Каковы Ваши самые крупные достижения?

Составьте список своих самых больших достижений заранее. Где возможно, приведите цифры или факты, чтобы оценить меру Вашего успеха.

Каким, по Вашему мнению, должен быть начальник?

Идеальным ответом будет: «Компетентный, сильный лидер, у которого я мог бы учиться, который даст мне шанс испытать собственные силы, будет меня наставлять, а при необходимости задавать взбучку».

Дополнительные вопросы, которые вам могут задать на собеседовании:

- Как обычно проходит Ваш рабочий день?
- Как Вы определяете приоритетность своих дел?
- Что Вам нравится в Вашей работе больше, а что меньше всего?
- Какие проблемы Вам приходится решать на Вашей работе?
- Соглашаетесь Вы обычно или спорите, и почему?
- В чем Вам было бы интересно попробовать свои силы?
- Назовите три ситуации, в которых Вам не удалось добиться успеха. Почему?
- Назовите три черты своего характера, которые Вы хотели бы исправить. Почему?
- Почему Вас сократили (уволнили)?
- В чем Вы были согласны и в чем не согласны с Вашим предыдущим начальником?
- Как оценивалась Ваша работа?
- Согласны ли Вы с этой оценкой?
- Почему Вы заинтересованы в получении этой должности?
- Как данная должность соотносится с Вашими карьерными ожиданиями?
- Какую пользу Вы могли бы принести фирме?

При завершении встречи еще раз в трех словах изложите доводы в пользу своей кандидатуры и поблагодарите проводившего интервью за оказанное Вам внимание.

Ролевая игра «Прием на работу».

В разыгрываемой ситуации принимают участие два человека. Основная нагрузка здесь ложится на участника, который должен провести интервью с кандидатом, желающим получить работу. После проведения интервью «начальник» должен дать устную оценку претендента на должность и рекомендации о возможности его использования в случае приема на работу.

Оценивается способность грамотно построить интервью, использовать его для получения необходимой информации, коммуникативные способности, обоснованность оценки.

Вашему вниманию предлагается «Кодекс неопита», разработанный участниками тренинга по построению эффективной карьеры. («Неопит» – новичок в чем-либо).

Внимательно ознакомьтесь с Кодексом. Подумайте, каких пунктов в нем не хватает, а какие являются лишними. «Отредактируйте» этот Кодекс так, чтобы он стал полезным для Вас, а именно, помог Вам сделать успешную карьеру.

Кодекс неопита.

1. Не давай невыполнимых обещаний.
2. Не ручайся за других.
3. Проверять:
 - a. правильно ли понял задачу;
 - b. знает ли твой босс, что работу сделал именно ты;
 - c. доволен ли босс тобой.
4. Если босс не интересуется твоим мнением или не высказывай его, или сначала заинтересуй босса слушать тебя.
5. Если босс не доволен, проси его объяснить, чем именно.
6. Держись подальше от племени «глазеющих из окон» (шатающихся без дела, курильщиков, буфетных завсегдатаев).
7. Не стесняйся задавать вопросы умным сотрудникам.
8. Задавай вопросы, как правило, после того, как сам сделал попытку ответить на них.
9. Научись «отстреливать «хронофагов» (это двуногие бесперые с мягкой мочкой уха существа, живущие в основном в больших организациях и производящие кучи мусора из слов и бумаги).
10. Тщательно отбирай собеседников.
11. Будь дружелюбным не только с собакой, которая крутится возле офиса.
12. Старайся понять:
 - a. зачем нужно отделу то, что ты лично делаешь;
 - b. какова роль отдела в жизни всей организации;
 - c. какова миссия организации в обществе.
13. Старайся узнать, что думает босс по поводу пункта 12.

Вопросник
«Полноценная карьера: возможности и реальность».

Вопрос		Да	Нет
1. Чувствуете ли Вы, что Ваши интересы, способности и темперамент соответствуют сфере Вашей деятельности?	*		
2. Можете ли Вы указать сферу деятельности, в которой Вы с большей вероятностью проявите себя как лидер?	*		
3. Сделали ли Вы все возможное на этой стадии Вашей карьеры, чтобы получить необходимую профессиональную или специальную подготовку?	*		
4. Есть ли у Вас опыт работы в нескольких областях и профессиях, опыт выполнения нескольких функций?	*		
5. Интересуетесь ли Вы областями, примыкающими к сфере Вашей деятельности и потенциально важными? Иногда Никогда Всегда	*		
6. Как можно оценить Вашу гибкость внутри сферы Вашей деятельности: Хорошая – Вы реагируете на изменение ситуации с заметной гибкостью; Вы хорошо осмысливаете ситуации и реагируете так, как подобает лидеру; Адекватная – Вы доказали свою компетентность в одних ситуациях, но боитесь других; Вы лучше всего чувствуете себя тогда, когда ситуация нормальна и предсказуема; Слабая – Вы хорошо приспособлены к определенной рабочей среде, но не выносите перемен, Вас часто называют консервативным или негибким	*		
7. Интерес к самой работе у Вас невелик или отсутствует совсем			

8. У Вас такое чувство, что Вы находитесь «не на своем месте»			
9. Вы избегаете разговоров о работе			
10. Вам особенно не нравится определенная часть работы			
11. Вы приходите на работу поздно и уходите рано			
12. Вы постоянно мечтаете об отпуске			
13. Вам действительно нравится Ваша работа, если рассматривать ее в целом	*		
14. Согласны ли Вы, что обладаете выдающимся талантом, который можете тут же назвать?	*		
15. Распознают ли другие этот талант, что проявляется в виде похвалы, вознаграждения или продвижения по службе?	*		
16. Обнаружили ли Вы этот талант в раннем возрасте?	*		
17. Можете ли Вы назвать врожденные способности: Лучшего друга Вашего руководителя Каждого члена Вашего коллектива	*	*	*
18. Можете ли сказать, что Ваша теперешняя работа расширяет и развивает Ваши способности?	*		
19. Согласитесь ли Вы на меньшую зарплату или вообще бесплатно работать, если предложенная Вам работа как нельзя лучше будет соответствовать Вашим знаниям и навыкам?	*		
20. Приходилось ли Вам из собственных средств оплачивать обучение, которое усиливало и совершенствовало какой-либо Ваш природный дар?	*		
21. Можете ли Вы назвать лидера, который вдохновлял или мотивировал Вас?	*		
22. Можете ли Вы вспомнить, встречали ли Вы в течение нескольких последних месяцев человека, который сказал нечто такое, что воодушевило Вас?	*		
23. Вспомните, попадалась ли Вам за последнюю неделю газетная статья или телевизионная передача, которая вызвала у Вас душевный подъем?	*		
24. Испытываете Вы энтузиазм и преданы ли Вы делу, которым занимаетесь?	*		

25. Кто из перечисленных ниже людей использовал определения «энтузиазм» и «преданность делу» по отношению к Вам в последние три месяца: 25.1. Начальник 25.2. Коллега 25.3. Член руководимого Вами коллектива	*		
26. Когда дела идут плохо, склонны ли Вы брать ответственность на себя и не обвинять других?	*		
27. Можете ли Вы назвать три способа, посредством которых Вы показываете пример?	*		
28. Точно ли Вы знаете разницу между мотивирование других словом и делом и попыткой манипулирования другими?	*		
29. Является ли пример, который Вы подаете другим, естественным, не рассчитанным на внешний эффект?	*		
30. Легко ли Вы сдаетесь?			
31. Уверенны ли Вы, что работа соответствует Вашим интересам, способностям и темпераменту?	*		
32. Бывали ли с Вами случаи, когда Ваши слова или действия оказывали воодушевляющее воздействие на другого человека, на коллектив или организацию?	*		

Как оценить результаты.

1. Если Вы ответили «Да» на вопросы, помеченные звездочкой, и таких ответов оказалось больше 65%, и если Вы ответили «Нет» на вопросы, не помеченные звездочкой, и таких ответов оказалось больше 65%, то Вы находитесь в весьма благоприятной ситуации для развития карьеры.
2. Если Вы ответили «Да» на вопросы, помеченные звездочкой, и таких ответов оказалось менее 35%, и если Вы ответили «Нет» на вопросы, не помеченные звездочкой, и таких ответов оказалось менее 35%, то вы находитесь в зоне неблагоприятной ситуации для развития карьеры. Возможно Вам необходимо подумать о переменах

Тест: **Ваши деловые перспективы.**

Сегодня едва ли не каждый задумывается о карьере бизнесмена. Вы тоже? А как у вас обстоит дело с так называемой «предпринимательской жилкой»? Узнать это отчасти поможет данный тест.

Перед вами несколько вопросов. Из предложенных вариантов ответа выберите наиболее подходящий для вас.

1. *Как вы считаете – в чем залог вашего возможного успеха?*
 - a. я не глупее тех, кто уже успел разбогатеть;
 - b. я способен справляться с большими нагрузками и не отступать перед трудностями;
 - c. мне вообще везет почти во всем, за что бы я ни брался.
2. *Планируя свою деловую карьеру, кого вы считаете примером, достойным подражания?*
 - a. некоего инвестора, сумевшего удачно вложить свои средства;
 - b. кого-то из своих родных или знакомых, кто успешно ведет дела;
 - c. миллиардера вроде Рокфеллера или Гетти.
3. *Соперничество для вас – это:*
 - a. испытание;
 - b. возможность проявить себя;
 - c. стремление превзойти других любой ценой.
4. *Какое суждение о деньгах вы находите наиболее удачным?*
 - a. «лучше всего помещены те деньги, которые у нас украдены: ведь за них мы приобрели благоразумие» (А. Шопенгауэр);
 - b. «деньги составляют средство для людей умных, цель – для глупцов» (П. Декурсель);
 - c. «из всех видов оружия, которые были изобретены для борьбы за существование, деньги являются самым эффективным» (В. Швебель).
5. *Как вы ведете себя при столкновении с серьезными препятствиями?*
 - a. предпочитаю выждать: вдруг все разрешится само собой либо придет неожиданная помощь;

- b. сосредоточиваю всю волю и внимание, чтобы справиться с проблемой;
 - c. препятствие только будит во мне азарт.
6. *От чего, по-вашему, зависит успех в бизнесе?*
- a. от осмотрительности и трезвого расчета;
 - b. от целеустремленности и творческой инициативы;
 - c. от везения.
7. *Как вы ведете себя, потерпев поражение или понеся ущерб?*
- a. расстраиваюсь, жалуясь друзьям и близким, ищу возможность отвлечься;
 - b. пытаюсь даже в таком положении найти преимущества;
 - c. не придаю этому значения – ведь это досадная случайность.
8. *Верите ли вы, что сумеете занять высокое положение в мире бизнеса?*
- a. это маловероятно;
 - b. не исключено;
 - c. наверняка!
9. *Есть ли у вас конкретные деловые проекты?*
- a. пока я об этом не задумывался;
 - b. да, у меня есть пара интересных идей;
 - c. у меня их множество.
10. *Ради чего, по-вашему, следует заниматься бизнесом?*
- a. чтобы повысить свой уровень благосостояния;
 - b. чтобы обрести независимость;
 - c. чтобы вырваться в лидеры.

Подведем итог.

За каждый ответ а засчитывается 1 балл, b – 2 балла, c – 3 балла.

Менее 15 баллов. Вы не лишены способностей, которыегодились бы для успешной самореализации на ниве предпринимательства. Однако, не имея пока возможности проявить эти способности на практике, вы себя несколько недооцениваете. Вы рассудительны и осторожны, у вас умеренный уровень притязаний. Это страхует вас от безоглядного риска, однако иной раз может воспрепятствовать оригинальным начинаниям. Вам необходимо действовать энергичнее и проявлять больше инициативы.

15-20 баллов. Как правило, люди, набравшие такую сумму баллов, отличаются оптимальным сочетанием деловых качеств. И вы вправе ожидать неплохих результатов от своей работы,

поскольку готовы приложить к этому максимум усилий. Только не позволяйте успехам вскружить вам голову!

Свыше 20 баллов. Вам свойственна очень высокая, а скорее всего – даже чрезмерная уверенность в своих силах. Пока обстоятельства к вам благосклонны, вы умеете их обращать в свою пользу. Но никто не застрахован от неудач, а вы перед ними весьма уязвимы. Прежде чем заняться предпринимательством, вам необходимо научиться более объективно себя оценивать, может быть – даже несколько смирить свои амбиции. И тогда у вас появятся неплохие шансы добиться успеха.

Тест: **Ждет ли Вас успех?**

Планируя будущие начинания, полезно заранее оценить свои потенциальные качества. Перед вами несложный тест, который покажет, насколько ваши личные склонности и убеждения благоприятствуют деловому успеху. Тест состоит из нескольких утверждений, с которыми вам надо выразить свое согласие либо несогласие.

1. Считаю, что любую проблему при должном усилии можно решить, и не понимаю тех, кто вечно жалуется на трудности.
2. Когда передо мной ставят задачу, желательно получить также подробную инструкцию по ее выполнению.
3. Мне редко отказывают в моих просьбах.
4. Я избегаю спорить с продавцами о цене, так как опасаясь, что меня сочтут мелочным.
5. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.
6. Более сильные переживания у меня вызывает страх неудачи, чем надежда на успех.
7. Решение важного вопроса лучше отложить на завтра: ведь вопрос может решиться сам собой или его решит кто-то другой.
8. В жизни мне часто приходится сталкиваться с непредвиденными обстоятельствами, которые я не сумел предугадать и не смог подготовиться к ним.
9. В наши дни нецелесообразно учиться и приобретать специальность, лучше сосредоточиться на накоплении средств, чтобы развернуть свое дело.
10. Неверие других в мои силы может подорвать мое стремление к цели.

11. Никогда точно не знаю, сколько у меня с собой денег, так как они рассованы по всем карманам.
12. Если мне предложат дело, обещающее очень крупную прибыль в короткие сроки, я задумаюсь, прежде чем согласиться.
13. Ведя крупное дело, смешно экономить на мелочах.
14. Если обстоятельства мешают выполнить обещанное, то не сдержат слово вполне простительно.
15. За дело, которое не обещает немедленной выгоды, лучше вообще не браться.
16. Хороший товар не нуждается в рекламе.
17. Планирование — пережиток социалистической системы.
18. В спортивных состязаниях важнее не победа, а участие.
19. Мне легко завязать разговор с незнакомым человеком.
20. Первый крупный доход собираюсь истратить на покупку, о которой давно мечтал, но не мог себе позволить.

Подведем итог.

Запишите себе по 1 баллу за ответ «да» на вопросы 1, 3, 5, 12, 19 и за ответ «нет» на вопросы 2, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20.

Менее 10 баллов. Не исключено, что вы сумеете добиться успеха, однако сегодня ваши установки и пристрастия не очень этому благоприятствуют. Вы недостаточно организованны, нечетко представляете свои цели, порой подвержены иллюзиям. Чтобы обеспечить успех своим начинаниям, вам предстоит серьезная работа по самосовершенствованию.

10-15 баллов. Вы обладаете неплохим деловым потенциалом и имеете все шансы на успех. Однако никто не застрахован от ошибок, и вам надо научиться не столько страдать от них, сколько по возможности извлекать из них пользу.

Свыше 15 баллов. Судя по всему, вы обладаете исключительными деловыми способностями. Но не забывайте, что успех зависит не только от способностей, но и от умения их применить в реальной ситуации.

**Рейтинг самых популярных мужских и женских
профессий по данным сайта Job.Ru
(февраль 2008 года)**

Job.ru провел исследование на тему самых популярных профессий среди мужчин и женщин.

Аналитики и эксперты ресурса проанализировали банк резюме Job.ru, являющийся самым крупным в Рунете, с целью ответить на этот вопрос. В результате масштабного исследования был составлен рейтинг популярности профессий, а также отмечены основные возрастной и общие тренды в активности соискателей.

«Исследования рынка труда проводятся на основе базы вакансий и резюме представленных на сайте Job.ru: наиболее внушительной из представленных сегодня в Рунете. На Job.ru представлены практически все сегменты рынка труда и самые широкие слои соискателей и работодателей», – говорит Сергей Орехов, директор по маркетингу медиахолдинга «Пронто-Москва», владеющего ресурсом Job.ru. «Хочу подчеркнуть, что нашими специалистами ведется круглосуточная премодерация объявлений (уникальный для Рунета сервис контроля качества объявлений), и к публикации не допускаются сомнительные или некачественные резюме. Таким образом, данные, на основе которых проводятся исследования, "очищены" и отвечают требованиям актуальности».

География исследования Job.ru охватывает всю территорию РФ, а также зарубежье. При этом на Москву и Московскую область приходится порядка 43% резюме, на СПб - 17%, резюме из-за границы составляют 12%, и оставшиеся 28% приходятся на регионы РФ.

Таблица 1. **20 самых популярных мужских профессий**
 (Общее количество резюме – 37298,
 средний возраст соискателя 28 лет)

Отрасль	Общее количество резюме	Возраст, в котором наиболее популярна отрасль
Продажи	5382	20-25
Промышленность, производство	4640	25-30
IT, телекоммуникация, связь, электроника	4144	20-25
Топ-менеджмент	2920	30-35
Транспорт, авиа-. ж/д. речной	2218	25-30
Автобизнес, автосервис	1791	20-25
Логистика, таможня, склад	1776	25-30
Маркетинг, реклама. PR	1703	20-25
Обслуживающий персонал, секретариат. АХО	1429	20-25
Банки, инвестиции, лизинг	1348	20-25
Юриспруденция	1263	25-30
Строительство. Благоустройство	1161	25-30
Экономика, финансы	1050	20-25
Охрана, безопасность, милиция	884	после 40
Рынок труда, кадры	747	20-25
Рестораны, фастфуд	741	20-25
Издательство, полиграфия, дизайн	631	20-25
Интернет	575	20-25
СМИ, масс-медиа	460	20-25

Лидерами у мужчин стали следующие специальности:

Продажи – Компьютерная, оргтехника, ПО	470
Промышленность, производство – Машиностроение	205
IT, Телекоммуникация, связь, электроника – Поддержка	469
Топ-менеджмент – Генеральный директор	90
Транспорт, авиа-, ж/д, речной – Автоперевозки	295

Активным периодом поиска работы при помощи Интернета у мужчин можно назвать возраст в диапазоне 20-30 лет.

В отраслях «Продажи» и «Охрана, безопасность, милиция» мужчины ищут работу вплоть до 60-летнего возраста. В то время как резюме специалистов из сферы Интернета в основном принадлежат людям младшего поколения.

Желающих занять вакансию Топ-менеджера на рубеже 60 лет оказалось четверо – двое из Москвы, один из Санкт-Петербурга и один из Новосибирска.

Таблица 2. **20 самых популярных женских профессий.**

(Общее количество резюме – 36858,
средний возраст – 26 лет).

Отрасль	Общее количество резюме	Возраст, в котором наиболее популярна отрасль
Обслуживающий персонал, секретариат, АХО	6406	20-25
Продажи	3828	20-30
Бухгалтерия, аудит	3490	20-30
Маркетинг, реклама, PR	2258	20-25
Банки, инвестиции, лизинг	2251	20-25
Промышленность, производство	2028	20-25
Рынок труда, кадры	2006	20-30
Экономика, финансы	1749	20-25
Юриспруденция	1693	20-25
Туризм, гостиничное дело	1224	20-25
Логистика, таможня, склад	1136	20-25
Топ-менежмент	885	30-35
Издательство, полиграфия, дизайн	805	20-30
IT, Телекоммуникация, связь, электроника	718	20-25
Красота, фитнес, спорт	705	20-25
СМИ, массмедиа	681	20-25
Образование, наука	679	20-30
Медицина, фармацевтика	609	20-30
Рестораны, фастфуд	588	20-25

Лидерами у женщин оказались следующие специальности:

Обслуживающий персонал, секретариат, АХО – Секретариат	536
Продажи – Розничные продажи	542
Бухгалтерия, аудит – Бухгалтерия	838
Маркетинг, реклама, PR – Маркетинг	265
Банки, инвестиции, лизинг – Кредитование	260

Также как и мужчины, активнее всего ищут работу при помощи Интернета девушки и женщины 20-30 лет. После этой отметки количество резюме слабого пола резко падает. Правда, в сфере «Обслуживающий персонал, секретариат, АХО» можно встретить резюме соискательниц и старше 60 лет.

Что касается возраста женщин, желающих занять вакансию Топ-менеджера (по сравнению с мужчинами – 60 лет), то он несколько меньше. Прекрасная половина человечества готова работать в этой должности до 50 лет. На это отваживаются трое женщин из Москвы, одна – из Московской области.

Что касается зарплатных ожиданий, то часть мужчин готовы рассматривать работу от 4000 тыс. руб. Такая же ситуация и среди женщин, однако встречаются резюме с запросами и от 1000 руб. Говоря о высшей планке – и мужчины и женщины здесь солидарны и их запросы доходят 10000 у.е./мес.

«Безусловно есть профессии, представители которых в принципе не используют сервисы онлайн-рекрутмента для собственного трудоустройства, такие как, например, госслужащие или представители топ-менеджмента самого высокого уровня. Если они и ищут работу, то делают это другими способами», – делится своим опытом Сергей Орехов

О Job.ru:

Job.Ru – крупнейший русскоязычный сайт по трудоустройству, с 1996 года бесспорно занимающий первое место в авторитетных рейтингах тематических Интернет-ресурсов. Ежедневно страницы сайта посещает около 120 000 посетителей из России, Украины, Беларуси, Казахстана, а также Франции, Великобритании, США, Германии и других стран.

По данным сайта Job.ru

На заводе хорошо, а в офисе - лучше?

По данным Новосибирского центра занятости, на начало августа 2008 года работу ищут 4824 жителя нашего города. Между тем, открытых вакансий зарегистрировано 35741. Таким образом, на каждого официально зарегистрированного на бирже труда соискателя приходится по семь свободных мест.

Но безработица есть, (0,5%), однако она проявляется не в том, что люди не могут найти работу, а в том, что работа не может найти человека. Это так называемая структурная безработица, когда спрос и предложение расходятся. Сегодня на рынке занятости есть масса очень интересных вакансий, но, к сожалению, нет претендентов, то есть, нет людей, соответствующей квалификации, имеющих опыт в данной сфере. Кроме этого, есть немало рабочих мест, где к соискателю не предъявляются высокие требования к уровню образования, но граждане не стремятся занять эту вакансию, их отталкивает низкая заработная плата. Конечно, такая ситуация характерна не только для Новосибирска, для всей России.

Каких специалистов не хватает на рынке труда? Очень нужны специалисты строительных профессий, начиная от каменщиков, отделочников, крановщиков и заканчивая инженерами и руководителями проектов. То же самое касается промышленности. Здесь существует острая нехватка, даже голод, в специалистах такого профиля, как слесари, фрезеровщики, станочники, но конструкторы и проектировщики тоже очень востребованы.

Молодые люди не видят перспективы в получении такой профессии, и хотя организации уже начали пытаться заманивать их, предлагая достойную оплату труда, помощь в решении жилищных проблем, эти профессии остаются для них не престижными. И это довольно парадоксально, если учесть, что, например, они не гнушаются мыть посуду, собирать виноград и разносить еду в кафе в Англии или в Америке, куда едут работать. Для них это достойное приобретение трудового опыта. А у нас в России форма официанта их не устраивает.

Конечно, здорово было бы сразу, получив диплом и только начав свою карьеру, получать большие деньги. Конечно, понятно что молодежи нужно снимать жилье и жизнь сейчас дорогая, но получить все и сразу можно только в сказке. А в реальности нужно с чего-то начинать. Начиная работать, человек приобретает опыт. Если он будет приносить пользу организации, его повысят, соответственно и зарплата увеличится. Нужно просто стремиться и стараться. Чаще же молодой человек, только завершив обучение в престижном учебном заведении, считает ниже своего достоинства начать трудовой путь с зарплаты ниже тридцати - сорока тысяч. Неправильно, что человек, который знает о профессии только теоретически, хочет, чтобы его воспринимали так же, как и того, кто имеет за плечами опыт и не одну запись в трудовой книжке. Поэтому молодым людям правильнее начинать работать со студенческих лет и стараться устроиться на производственную практику с прицелом на будущее трудоустройство.

По материалам
интервью с директором Центра занятости населения
г. Новосибирска Надеждой Цветковой.
Козлова Е. На заводе хорошо, а в офисе лучше? //
Вечерний Новосибирск. – 2008. – 5авг. – С.7.

Позиционирование – ключ к успеху.

Пока ты плохой специалист – ты ищешь работу, когда ты становишься хорошим специалистом, работа ищет тебя, но чтобы запустит этот механизм, нужно себя позиционировать.

Об этом же можно говорить, имея в виду и продвижение вверх в рамках одного учреждения. Итак, вы хотите добиться успеха. Для этого вам просто необходимо заняться самопозиционированием, иначе никто не будет знать о том, что вы умеете, каков ваш потенциал.

Одни обладают способностью демонстрировать окружающим свои лучшие качества и навыки. Другие могут научиться этому и тем самым значительно облегчить свое продвижение по карьерной лестнице. Люди зачастую стесняются сознательно продвигать себя. И напрасно. Если человек сам не позаботится о себе, никакой «добрый дядя» не сделает это за него. Как говорят одесситы: «Сам себя не продашь, никто тебя не купит».

Очень важно уметь себя представить с лучшей стороны. Если вы будете скромно трудиться это еще не значит, что на вас обратят внимание и продвинут вперед. Вы можете считать себя достойным высокого оклада, должности, но гораздо важнее, чтобы так считали окружающее вас люди, от которых зависит ваше продвижение вверх по карьерной лестнице. Отнеситесь к себе как к товару, который вы хотите выгодно продать. В ситуации так оно и есть. Вы обладаете определенным набором знаний и умений и хотите получать за это определенную зарплату, но по возможности более высокую. Как привлечь внимание интересующего вас человека? Как пробудить его интерес к вашей персоне? Как утвердить его в мысли, что он не прогадал, пригласив к себе на работу именно вас. Для начала посмотрите на себя как на товар, который необходимо продать. Подумайте, в чем проявляются ваши сильные стороны. Что вы умеете делать наилучшим образом. Какие у вас есть достоинства и преимущества. Если вы не можете ответить на эти вопросы, спросите у тех людей, которые вас хорошо знают. Очень важно, чтобы работа приносила радость. Это не пустые слова. Человек,

работающий с удовольствием, более продуктивен в своей работе, потому что ему интересно то, что он делает. Любой же интерес является мощной, движущей силой.

Чтобы успешно продвигаться в выбранном вами направлении, постарайтесь определить какую позицию вы занимаете в сознании людей. Это один из наиболее важных моментов самопрезентации. Как вас воспринимают другие люди: как грамотного специалиста или как бездаря и лентяя, как спокойного и надежного человека или как возмутителя спокойствия, на которого ни в чем нельзя положиться и слову которого нельзя доверять. Если у вас безупречная репутация и имидж делового человека, другие люди будут помогать вам в ваших честолюбивых планах и намереньях. Если же нет – рассчитывайте только на себя и на тех, кто вас не знает. В этом случае ваш путь вряд ли будет таким уж быстрым и коротким.

Как заинтересовать работодателя? Необходимо привлечь к себе его внимание исходя из его потребностей (ему нужен человек, умеющий выступать, вести массовую работу и т.п.).

Продавая свои навыки и умения, важно четко сформулировать, а что вы конкретно можете. Не стоит фантазировать, поскольку ложь, выплывшая наружу, сразу же подорвет вашу репутацию.

В современном мире продвижение вверх по карьерной лестнице без дополнительного обучения просто невозможно. Не отказывайтесь от семинаров, курсов, школ.

Только взаимодействуя с людьми, можно двигаться вверх по карьерной лестнице. Навыки коммуникативной компетентности, самопрезентаций – это тот капитал, который доступен каждому желающему. Займитесь самообразованием.

Использованная литература.

1. **Богдан Н.** Карьера молодого специалиста: взгляд ВУЗа / Н.Богдан, Е.Могилевкин // Управление персоналом. – 2004. – №13, 01.07.2004. – С. 18-21.
2. **Долгорукова Ольга Андреевна** Построение карьеры / О.А. Долгорукова. – СПб: Питер, 2006. – 96с.: ил.
3. **Емельяненко Е** Программы работы с молодыми специалистами. / Е. Емельяненко, Е. Балатан. // Управление персоналом. – 2004. – №2. – С. 34-37.
4. **Иванченко Г.В.** На пороге профессиональной карьеры: социальные проблемы и личностные стратегии выбора: [социологические исследования] / Г.В. Иванченко// Мир России. – 2005. – №2, 02.2005. – С. 97-125.
5. **Коноваленко М.** Позиционирование – ключ к успеху [Пути к успеху в карьере] / М. Коноваленко // Управление персоналом. – 2004. – №5, 04.2004. – С. 63-65.
6. **Маусов Н.** Адаптация персонала в организации / Н. Маусов, О. Ламскова // Управление персоналом. – 2004. – №13, 01.07.2004. – С. 26-30.
7. **Степанов Сергей** Слагаемые карьеры / С. Степанов. – Москва: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. – 320с. – (Психологический бестселлер).
8. **Тендряков В.** Ночь после выпуска. // Тендряков В. Расплата. – М.: Сов. писатель, 1982. – С. 541-606.
9. **Трейси Брайан** Постройте свое будущее: Пер. с англ. / Б. Трейси. Минск: ООО «Попурри», 2003. – 288 с. – (Успех!)
10. **Тыщенко Д.** Молодой специалист: Как быть? / Д. Тыщенко. // Управление персоналом. 2004. – №2. – С. 40-41.
11. **Шаповалов В.К.** Психолого-педагогическая интерпретация карьерного процесса / В.К. Шаповалов, Э.Е. Толгурова. // Педагогика. – 2007. – №5. – С. 59-65.
12. **Юрасов И.** Социальная технология адаптации по-русски / И. Юрасов // Управление персоналом. – 2004. – №11-12, 01.06.2004. – С. 65-69.