

# Вы приняты! Найти работу после долгого перерыва. Сменить сферу деятельности. Повысить свою стоимость на рынке труда

**Автор:**

[Анна Белохонова](#)

Вы приняты! Найти работу после долгого перерыва. Сменить сферу деятельности. Повысить свою стоимость на рынке труда

Анна Владимировна Белохонова

Правила работы. Лучшие книги для карьерных целей

Поиск работы никогда не будет прежним. Пассивный подход – разместить резюме и жди счастливой вакансии – больше не работает.

Чтобы карьерная лестница не превратилась в эшафот, нужно уметь искать работу эффективно и создавать правильное впечатление о себе. Руководитель Центра карьерного развития Анна Белохонова более 10 лет занималась подбором кадров и регулярно сталкивалась с одними и теми же ошибками соискателей. Анна суммирует свой опыт на страницах книги и рассказывает, как:

- понять и сформулировать свое УТП,
- проработать точки контакта с работодателем,
- познакомиться с маркетинговыми и digital-инструментами для продвижения резюме,
- научиться управлять вниманием работодателей и грамотно презентовать свой профессиональный опыт,
- выиграть переговоры о заработной плате.

Эта книга поможет избежать типовых промахов соискателей. Прочитав ее, легко понять логику HR-специалиста, научиться правильно составлять резюме и... получить работу своей мечты.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Анна Владимировна Белохонова

Вы приняты! Найти работу после долгого перерыва: сменить сферу деятельности: повысить свою стоимость на рынке труда

© Текст. Белохонова А.В., 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

Рецензии на книгу А.В. Белохоновой «Поиск работы в эпоху digital»

Актуальность книги обусловлена бурным ростом информационных технологий, которые привели к существенным переменам на рынке труда и изменили требования к компетенциям работников.

Книга А. В. Белохоновой является практическим пособием, к которому стоит обращаться при выборе своего профессионального пути в эпоху digital. Автор подробно разбирает механизмы анализа рынка труда, позволяющие оценивать перспективы развития своей профессии и отрасли. Рассказывает о распространенных ошибках, избежав которых, читатель сможет наладить эффективные каналы коммуникации с работодателями. Помогает составить то самое «идеальное резюме», которое найдет отклик у HR-специалиста с учетом современных требований цифровой грамотности.

Содержание книги хорошо структурировано и написано понятным языком. Она учит, мотивирует двигаться в перед, не бояться трудностей и оставаться конкурентоспособным в современном мире.

Книга будет интересна широкому кругу читателей, которые хотели бы найти идеальную работу или повысить личную эффективность, развить современные компетенции в условиях цифровой экономики.

Швец Ирина

Директор центра «Моя карьера» – Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы

Это не просто книга, а практическое руководство, которое проводит читателя по всему пути поиска работы и стимулирует осознанные действия для управления своим профессиональным будущим.

Рынок труда изменился, возросла горизонтальная мобильность, средний срок пребывания сотрудника в одной функциональной роли уменьшился. Теперь поиск работы – естественная часть жизненного цикла современного профессионала. Поэтому хорошее понимание себя как носителя компетенций, знание рынка труда, владение навыками коммуникации с работодателем – неотъемлемая часть профессиональной экспертизы, независимо от специальности и индустрии.

Заинтересованный читатель этой книги сможет сделать гораздо больше, чем просто подготовить «идеальное резюме»:

– проанализировать свои ключевые компетенции и построить уникальное резюме с опорой на сильные стороны;

– повысить профессиональную самооценку, а это особенно важно в такой чувствительный период, как поиск работы;

- сформулировать стратегию и тактику поиска, используя эффективные каналы коммуникации с работодателями;
- посмотреть на процесс глазами рекрутера, понять, что кроется за определенными требованиями и этапами процесса отбора;
- научиться формулировать сопроводительные письма для конкретных вакансий и работодателей;
- подготовиться к прохождению интервью по компетенциям – наиболее эффективному инструменту отбора.

Отдельно пользу этой книги вижу для студентов и выпускников, которые впервые выходят на рынок труда, не обладая значительной экспертностью, профессиональным опытом и несколькими десятками пройденных собеседований за спиной. Для них эта книга – концентрат полезных приемов и инструментов позиционирования себя, поиска работы и выстраивания будущей карьеры. Книга позволит «открыть глаза» на происходящее за кулисами рекрутмента и действовать осознанно для достижения своих жизненных целей, вместо того чтобы откликаться на все вакансии подряд и ждать первого подходящего оффера.

Автор щедро делится примерами из своей практики, и делает это с заботой и любовью к читателю.

Козловская Елена

Директор Одинцовского филиала МГИМО МИД России

Книга Анны Белохоновой дает полное представление об актуальных трендах в мире HR, и, в частности, о том, как пандемия отразилась на рынке труда и на процессах найма. Мир меняется, вместе с ним меняются технологии. Мы давно видим тренд на видеоформат, и дальше видео все больше будет проникать в

индустрию найма и поиска работы. Автор подробно рассказывает о том, что такое видеоинтервью и видеорезюме, как к ним готовиться и успешно проходить. Это наше new normal, то, с чем скорее всего столкнется каждый соискатель уже в ближайшем будущем, и благодаря книге будет хорошо подготовлен.

Александра Левицкая

Директор по маркетингу VCV.RU – digital recruitment платформа, первый в России сервис предварительного отбора кандидатов с помощью видеоинтервью.

Современный взгляд на работу с резюме. Качественно проработаны ключевые моменты и ошибки кандидатов, однозначно рекомендую к прочтению.

Светлана Смольникова

Основатель онлайн-школы TopCareer

Вступление

Если эта книга привлекла ваше внимание, то, скорее всего, вы ищете работу или собираетесь приступить к поиску в ближайшее время, даже если сейчас вы трудоустроены. Откуда мне это известно? Согласно глобальным исследованиям, почти 45 % работающих людей во всем мире ответили бы положительно на предложение рассмотреть новые для себя варианты трудоустройства и развития карьеры. До 20 % сотрудников компаний и корпораций мониторят рынок труда и просматривают вакансии, при этом почти половина из них делают это еженедельно.

Сегодня мы живем на больших скоростях, быстро перемещаемся из одного места в другое и даже в режиме самоизоляции легко можем оказаться на виртуальном интервью в компании, находящейся на другом конце света. И на работу нас тоже смогут принять дистанционно при условии успешного прохождения всех этапов отбора. Мы быстро принимаем решения, осваиваем необходимые новые необходимые навыки и технологии, постоянно движемся вперед. Мы больше не работаем на одном месте по 10-15 лет и готовы сменить отрасль и сферу деятельности, ведь сейчас многие профессии можно освоить, не выходя из дома. И даже если вы управленец, топ-менеджер, высококлассный узкоспециализированный специалист в определенной области, то перед вами все время будут вставать новые вызовы и нерешенные задачи – долго оставаться в одной точке, стоять на месте не удастся. Кроме того, никто пока не отменял и самые частые причины смены работы: несоответствие текущего уровня вознаграждения собственным потребностям и ожиданиям, отсутствие цели и смысла на нынешнем месте работы, несовпадение персональных ценностей с корпоративными, неудовлетворенность условиями труда, взаимоотношениями с командой или руководителем.

Вывод: перемены неизбежны, и к ним нужно готовиться. Современный подход к поиску работы и созданию резюме предполагает использование маркетинговых и digital-инструментов в связи с глобальной цифровизацией, автоматизацией значительной части функций, развитием новых технологий и пост-пандемическими изменениями, вынудившими огромное количество работодателей перейти на частичный или полностью удаленный режим работы. Функция подбора персонала в компаниях одной из первых была переведена в дистанционный формат взаимодействия с кандидатами. Собеседования тет-а-тет и групповые встречи в ближайшем будущем останутся для компаний непозволительной роскошью с точки зрения финансовых и временных затрат, а также новых правил поведения в обществе, которые прямо сейчас формируются на наших глазах.

Но если работодатели достаточно быстро адаптируются к переменам, происходящим во внешней среде, двигаются вперед и нередко сами выступают инициаторами глобальных изменений, то большинство соискателей, по моим наблюдениям, топчутся на месте, продолжая использовать те же подходы к поиску работы, что и 10 лет назад. В результате многие испытывают большие сложности с трудоустройством или попадают не в те компании и их подразделения. Им не удастся расти и развиваться дальше, наращивать свои компетенции, решать интересные профессиональные задачи и добиваться

результатов.

Работая в качестве HR в компаниях из различных отраслей, я сама закрыла огромное количество вакансий и продолжаю этим заниматься и сегодня в крупной исследовательской компании. Мне прекрасно знаком портрет нынешнего соискателя, и я точно знаю, какие ошибки люди чаще всего допускают при поиске работы. Кроме того, в своем профессиональном направлении я часто встречаю потрясающих специалистов, которые просто давно не искали работу (5-10 лет), и им непривычны те новые процессы и возможности поиска, которые появились сегодня. В результате они проигрывают тем, кто более подвижен и уже подкован в данном вопросе.

## Глава 1

Зачем вам нужен навык поиска работы?

Я убеждена, что в первую очередь каждый должен заниматься тем, что он умеет. Если вы юрист, экономист, врач или инженер, то прежде всего стоит сконцентрироваться на развитии в рамках своей профессии. Навыки поиска работы, написания резюме и прохождения интервью для вас вторичны.

Но если вы вышли на рынок труда, то эти умения придется освоить – иначе вам будет трудно искать работу или вы получите не то место, о котором мечтали, а потом опять пойдете по кругу... еще и еще...

Ну и в целом, согласитесь, обидно, когда вы – профессионал в своем деле – мотивированы на получение работы, но проигрываете при ее поиске из-за неудачно составленного РЕЗЮМЕ.

Вы знаете, какой процент соискателей после рассмотрения их резюме получают приглашение на собеседование?

Из числа всех присланных на вакансию резюме 90 % отбрасываются в сторону при первом взгляде, еще через одну минуту – следующие 8 % и только 2 % резюме подробно изучаются, и соискатели получают приглашение.

Теперь представители работодателя станут уделять еще меньше времени резюме и, скорее всего, будут знакомиться с ним во время просмотра вашего видеоинтервью.

В последние годы HR-менеджмент в России шагнул далеко вперед, и сегодня стал очевиден разрыв в культуре общения и взаимодействия между соискателями и службой персонала. Специалисты по подбору кадров, и управлению персоналом ежегодно повышают квалификацию, наращивают уровень компетенции, осваивают новые практики и внедряют их в процесс поиска сотрудников и проведения интервью и, как следствие, становятся все более требовательными к соискателям, особенно на первоначальном этапе отбора.

Для соискателей сегодня по-прежнему непривычно обращаться к помощи кого-либо при поиске работы или написании резюме, в то время как в Европе и Америке уже давно есть профессия специалиста по составлению резюме, не говоря уже о консультантах по поиску работы, карьерных специалистах. В России рынок карьерного консультирования только формируется и встает на ноги, но уже есть возможность оценить и первый спрос со стороны рынка соискателей.

Я рассказываю все это с определенной целью. Пять лет назад, ощутив огромный спрос со стороны соискателей на помощь и поддержку в процессе поиска работы, я открыла собственный Центр карьерного развития и начала развивать частную практику в роли карьерного консультанта и райтера резюме параллельно со своей корпоративной и преподавательской деятельностью в области управления персоналом. За эти годы я составила более сотни резюме для своих клиентов: руководителей, ТОП-менеджеров, специалистов, работающих в ведущих компаниях с разной отраслевой принадлежностью и находящихся в разных регионах нашей страны. Многие мои клиенты когда-то обратились ко мне, а затем, оценив эффективность и увидев полученный результат, привели ко мне на консультации своих знакомых, коллег, друзей и родственников.



Мы не придаем должного значения процессу поиска работы и, испытывая трудности, не желаем разобраться в их причинах. Гораздо проще быстренько описать свои умения или взять их из должностной инструкции, включить в документ такие слова, как аккуратность, стрессоустойчивость, коммуникабельность, не имеющие порой никакого отношения к претенденту, и направить адресатам. Я часто замечаю, что кандидаты не осознают своих преимуществ, сильных сторон, способностей и талантов. Возможно, поэтому огромная часть резюме, особенно на рядовые позиции, безлика, одинаковая и неинтересная. Если говорить про резюме на руководящие, топовые позиции, им, как правило, не хватает сфокусированности, выделения ключевых компетенций, зоны ответственности и результатов своей деятельности. Такой документ хочется «усилить», выделить главное и сократить объем текста, который порой растягивается на 5–7 страниц, особенно у кандидатов с большим или разноплановым опытом работы.

Вы не найдете в этой книге шаблонов и идеальных формулировок для вашего резюме, сопроводительного письма или интервью, потому что их просто не существует. Важно не то, насколько хорошо вы владеете письменной и устной речью, живо складываете слова в предложения и красочно описываете свою работу, а то, насколько логично, структурированно и понятно вы общаетесь с человеком, читающим ваше резюме, или взаимодействуете с сотрудниками компании в ходе интервью. Копирование чужих формулировок – это не про вас и не для той компании, куда вы хотите трудоустроиться. В этой книге я постараюсь помочь вам разобраться в ожиданиях и требованиях к кандидатам со стороны работодателей и научить вас понимать и принимать их, то есть говорить с ними на одном языке.

Если вы не работаете в сфере управления персоналом, то вам может быть непросто понять ожидания принимающей стороны. Ваши действия чаще всего похожи на рассылку спама работодателю. Вспомните, как вы поступаете, получая ненужную и неинтересную информацию на свою электронную почту?

Куда вы отправляете подобные письма?

Поиск работы – это выстраивание отношений с работодателем и одновременно удовлетворение запроса противоположной стороны на решение определенных задач. Вы предлагаете свои компетенции (знания, умения и навыки) и опыт, отличные от предложений других кандидатов. Вам необходимо

продемонстрировать не только ценность и уникальность своего предложения, но и его актуальность в данный момент, а не заниматься массовой рассылкой информации о себе.

Я научу вас не только правильно и грамотно составлять резюме, используя современные подходы, но и покажу с позиции работодателя, как будут искать претендентов, работать с вашим резюме и принимать по нему решения.

Да, на просторах Интернета, на сайтах по поиску работы и на различных тематических порталах есть огромное количество информации о том, как правильно писать и размещать свое резюме. Но есть и немалое количество нюансов, про которые вам скажет лишь тот, кто работал в роли HR и принимал решение приглашать на собеседование того или иного кандидата или нет.

Я надеюсь, что, изучив все предложенные мною материалы, читатели составят сотни, тысячи резюме, и результатом станет не меньшее количество счастливых трудоустроенных людей, уверенных в себе, своем профессиональном будущем и осознающих, какую ценность они представляют для компаний, бизнеса, государства или некоммерческих организаций.

Мы вместе пройдем путь от определения своей позиции на рынке труда, написания резюме и подготовки к видеоинтервью до освоения навыка проведения переговоров о заработной плате с работодателем.

Поиск работы в эпоху digital – это увлекательное познание самого себя и одновременно путешествие в мире современных технологий и доступных нам новых возможностей. Мы поговорим и о трудностях, и об ограничениях, с которыми наверняка сталкивались многие из вас, но главное – это все же возможности, и я предлагаю сосредоточиться именно на них и, конечно же, ими воспользоваться. Помните, что удача – это перекресток, где встречаются подготовка и возможность.

Каждого внимательного и активного читателя этой книги ждут digital-подарки и интерактив.

Удачного вам трудоустройства!

## Главный маркетинговый документ соискателя

Маркетологи и digital-специалисты активно бьются за лиды и конверсию, все больше переводя продажи в онлайн. По сути, мы с вами будем учиться делать то же самое. Только наши лиды – это отклики и приглашения на собеседования со стороны работодателей.

Ознакомившись со статистикой пользовательских обращений, связанных со словом РЕЗЮМЕ в WordStat Яндекс, я обнаружила, что ежемесячно в поисковую систему поступает более 1 млн подобных запросов. Чаще всего ищут, как описать свои навыки и компетенции, а также личностные качества. При этом более 300 тыс. пользовательских запросов связаны с поиском шаблона, примера, образца резюме.

Но никакого универсального шаблона, который подходил бы абсолютно всем, не существует. Сначала мы пишем текст и только потом думаем, как наиболее выигрышно его оформить и правильно расставить акценты, нивелируя те «проблемы» и недостатки, которые имеются в вашей профессиональной карьере.

Грамотное оформление резюме – это очень мощный инструмент, который помогает усилить текст и подчеркнуть особенности вашей личности и профессионального пути.

Предлагаемый мной подход к написанию резюме более сложный и трудоемкий, нежели использование шаблонов и копирование чужих фраз. Но он окупится, поскольку поможет сделать ваш документ эффективным, а значит – работающим на результат. Вы получите максимальную пользу от прочтения каждой главы книги, если будете выполнять задания, то есть сразу же использовать полученную информацию на практике, постепенно прорабатывая разделы будущего резюме.

Вам предстоит научиться нескольким главным вещам, после чего вы сможете с уверенностью подходить к процессу поиска работы и продвижению своего резюме с помощью различных каналов, актуализировав все необходимые точки контакта с работодателем:

- Понять, какую ценность вы как профессионал несете для компаний, которые вам интересны; описать ваши ключевые преимущества, то есть подготовить УТП – уникальное торговое предложение на языке маркетинга, которое является неотъемлемой частью вашего позиционирования как кандидата.

- С помощью текста и его оформления правильно упаковать весь ваш профессиональный опыт в РЕЗЮМЕ.

Следуя моим рекомендациям, вы освоите все необходимое: получите понятный алгоритм написания, оформления и продвижения своего резюме. Эти навыки пригодятся вам в течение всей вашей профессиональной жизни.

Почему я отношусь к процессу написания резюме как к продажам и все время говорю про маркетинговый или digital подход к данному процессу?

Если вы оказались на собеседовании в компании, это означает, что резюме уже «продало» вашу кандидатуру на данную вакансию (иначе вас бы не пригласили) и теперь, в ходе интервью, вам предстоит доказать соответствие этому документу.

Все ровно так же, как и в продажах. Если вы оказались на переговорах, значит, у принимающей стороны есть интерес к вашей компании, товару или услуге, и теперь ваша задача – договориться о взаимовыгодных условиях для обеих сторон. Но в случае, если изначальный интерес и ожидания принимающей стороны не оправдаются, а условия и возможности (цена, сроки доставки, наличие необходимых комплектующих и так далее) будут проигрывать конкурентам, то выберут другую компанию.

У работодателя так же, как и у любого покупателя, есть потребность (задачи, которые нужно решить), а у вас имеются навыки и опыт, которые способны помочь ему удовлетворить эту потребность. У вас есть и конкуренты – другие соискатели – и ваше предложение будут сравнивать с сотнями других откликов, поступивших на вакансию.

Чтобы дело дошло до переговоров и сделка совершилась, необходимо подключить маркетинговый подход к «упаковке» своего документа и digital практики для его продвижения. Чтобы заинтересовать работодателя и как минимум оказаться в зоне его видимости, вам нужно умело сообщить о своем

существовании.

Резюме является очень важным личным маркетинговым документом и одним из самых эффективных средств продвижения специалиста на рынке труда. Лучше может сработать только ваш личный бренд – тогда вас будут приглашать принять участие в проектах компании или прийти на встречу без какого-либо предварительного знакомства с вашими документами. Однако даже чтобы выступить на конференции по приглашению организаторов, вам понадобится предоставить некую информацию о себе, чтобы ведущий мог анонсировать вас как спикера и заинтересовать аудиторию. Поэтому резюме пригодится даже обладателям сильного личного бренда, и оно должно укреплять ваше позиционирование.

Где заканчивается маркетинг и начинаются продажи в процессе поиска работы?

Основная задача маркетинга в бизнесе – это поддержка продаж, то же самое относится и к роли соискателя. Маркетинг будет поддерживать вас до самого финального этапа поиска работы – получения предложения со стороны работодателя.

Если говорить о цифровом маркетинге и заимствовании его инструментов для поиска работы, то речь идет об использовании цифровых технологий для привлечения и удержания внимания к вашей кандидатуре.

Цифровой = онлайн + офлайн

Цифровой маркетинг – не альтернатива «традиционному», а новые возможности, позволяющие достичь нужных результатов. Чтобы идти в ногу со временем, необходимо быть в сети – привлекать внимание работодателей, компаний, людей, которые могут стать поддержкой и опорой, рекомендовать вас как специалиста и помочь продвижению.

Умелое сочетание онлайн- и офлайн-каналов продвижения своей кандидатуры с современными технологиями дадут действительно хороший результат. Чтобы начать действовать в этом направлении, нужно проработать следующие

аспекты:

Цель > Целевая аудитория > Позиционирование > УТП > Точки контактов с работодателем > Каналы поиска работы и привлечения работодателей > Аналитика

Где же в этой цепочке действий находится процесс написания и подготовки резюме?

Упаковка вашего профессионального опыта в резюме – это одна из важнейших точек контакта с работодателем, потому мы уделим особое внимание именно этой части подготовки к поиску работы.

Я с удовольствием прочитала книгу Игоря Манна и Дмитрия Тарусина с одноименным названием «Точки контакта»[1 - Игорь Манн, Дмитрий Турусин. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. М., 2013.]. Транслируя информацию на ситуацию соискатель – работодатель, я проведу для вас небольшой ликбез.

Итак, точки контакта для соискателя – это любая возможность взаимодействовать с работодателем, при которой принимаются критически важные для вас решения:

- продолжать дальнейшее взаимодействие с вами или нет;
- приглашать вас на интервью, встречу или нет;
- взять вас в качестве сотрудника или пригласить на вакантную должность других претендентов.

В точке контакта работодатель может легко и быстро передумать работать с вами. Конкуренты – другие соискатели – сумеют обойти вас, если в точке контакта вы разочаруете нанимающую сторону. Поэтому так важно подтвердить свой опыт и профессиональный уровень.

У каждого соискателя есть индивидуальный набор точек контакта, и резюме само по себе является главной из них, но лучше, если оно содержит множество

дополнительных точек контакта для привлечения внимания к вашей кандидатуре.

В каждой точке контакта важно создать у работодателя такое впечатление от взаимодействия с вами, которое заставит его запомнить вашу кандидатуру и выделит вас среди других соискателей.

Игорь Манн определяет следующие точки контакта для бизнеса: сайт, офис, вывеска, документация, реклама, корпоративные автомобили, печать, коммерческое предложение, голос секретаря... и продукты. Для продукта – это упаковка, дизайн, название, инструкция по эксплуатации, для услуги – название, презентация, буклет, отзывы клиентов, кейсы и публикации. А для сотрудника как представителя компании – рост, комплекция, улыбка, опрятный вид, прическа, униформа, бейдж, осанка, речевые шаблоны.

Теперь давайте попробуем определить все возможные точки контакта для соискателей. Вот их примерный список:

1. Резюме.
2. Портфолио для ряда профессиональных направлений или реализованные вами кейсы в виде презентации.
3. Ваш персональный сайт, где представлена информация о вас и вашей деятельности, собраны ваши кейсы, проекты и портфолио.
4. Профили в социальных сетях (Facebook, LinkedIn, Instagram, YouTube, а для некоторых профессий даже TikTok, Vkontakte, Twitter и другие).
5. Публикации в СМИ, интервью, видеозаписи с конференций или любых других публичных выступлений с вашим участием, например, TEDx.
6. Видеоинтервью или видеорезюме в записи, очное дистанционное собеседование в компании.

7. Книга, научная работа, монография вашего авторства.
8. Ваш авторский обучающий курс или участие в качестве преподавателя в рамках комплексной программы обучения.
9. E-mail, переписка с работодателем, сопроводительные письма и резюме, благодарственные письма.
10. Визитная карточка.
11. Ваш внешний вид, фотографии в вашем резюме/на сайте/в социальных сетях.
12. Грамотная речь, умение выстраивать диалог и вести коммуникацию во время интервью или письменно, вербальная и невербальная коммуникация.

Подумайте, где вы каким-либо образом оставили или планируете оставить свой цифровой след? Какими особенностями обладает ваша профессиональная сфера деятельности и какие точки контакта при этом для вас появляются?

#### ЗАДАНИЕ:

Определите собственный набор точек контакта из предложенного списка, который вы можете дополнить, ориентируясь на специфику своей профессиональной деятельности.

Выберите самые важные точки контакта, в которых работодатель принимает решение по вашей кандидатуре, и проранжируйте их по степени значимости. Выполнив эту работу, приступайте к процессу улучшения тех точек контакта, которые вы определили.



Подсказка: резюме в обязательном порядке должно входить в этот список. Начнем мы именно с приведения в порядок данной точки контакта, которая автоматически включает в себя большую часть тех точек контакта, которые я обозначила в приведенном выше списке из 12 пунктов. Дополнив резюме нужной информацией, вы сможете создавать цепочки контакта и управлять ими.

## Глава 2

### Поиск работы никогда не будет прежним

Мир кажется нам понятным, если мы можем его описать и рассказать друг другу. Пандемия изменила мир внезапно (в одночасье), тотально (для всех) и радикально (коренным образом). Вчерашние описания мира на глазах устаревают и рассыпаются. И одновременно складываются новые, пока невидимые и неведомые завтрашние социальные представления о мире. Все это происходит здесь-и-сейчас!

Александр Ослон, президент ФОМ

В 2020 году в мир рекрутинга буквально врывается повсеместный запрос работодателей на дистанционное проведение собеседований, видеорезюме и видеointerview. С этим столкнулись даже те, кто никогда не вел массовый подбор персонала, у кого он происходит, скорее, точно или в рамках замещения освободившихся позиций.

Я пишу эти строки в день, когда мне пришла информационная рассылка от ведущего портала по поиску работы hh.ru, который почти мгновенно реагирует на изменения во внешней среде. Он запустил свой сервис видеointerview буквально через пару месяцев после вышеописанных событий. Это происходит параллельно с тем, как мы в компании всю тестируем данный формат взаимодействия с кандидатами и закрываем первые вакансии с помощью сервиса digital recruitment – VCV, который существует с 2013 года.

С марта 2020 года в кратчайшие сроки наше место работы, определенное в трудовом договоре, изменилось на дистанционное, мы перешли на «удаленку»,

перевели документооборот в электронный вид, а основную деятельность ФОМ – личные (face-to-face) опросы населения – в телефонный формат. В таком режиме мы просуществовали больше чем полгода, с учетом наступления и второй волны вспышки вируса. То же самое произошло с сотрудниками и их деятельностью и в ряде других компаний по всей стране, по всему миру.

Мы среагировали так быстро и оперативно, что сами не заметили и не успели осознать, как сделали резкий рывок навстречу переносу большинства функций офисных сотрудников в онлайн.

С конца марта 2020 года Фонд «Общественное мнение» – ФОМ – запускает ежедневный телефонный опрос населения РФ для измерения индикаторов социального контекста пандемии, результаты которого в реальном времени отражают текущие изменения в жизни людей, в том числе ситуацию на рынке труда. По данным наших исследований удалось нарисовать портрет «удаленщиков», которыми в основном оказались люди в возрасте от 31 года до 45 лет, и женщин среди них оказалось больше, чем мужчин.

Переход на удаленный режим работы[2 - Источник: Проект КоронаФОМ (К-ФОМ) [covid19.fom.ru/post/kak-pandemiya-vliyala-na-rabochie-processy](https://covid19.fom.ru/post/kak-pandemiya-vliyala-na-rabochie-processy).]

С середины марта 2020 года 31 % наемных работников перешел на удаленный режим, причем в равной мере на бюджетных и частных предприятиях.

Больше всего «удаленщиков» было среди наемных работников в столице (59 %) и других городах-миллионниках (42 %).

К началу июля 15 % наемных работников вернулись на привычные рабочие места полностью, 7 % – частично (на бюджетных предприятиях немногим больше, чем на частных: 9 и 6 % соответственно). Все еще продолжают трудиться из дома 9 % наемных работников. Среди москвичей и лиц с высшим образованием этот показатель самый высокий: 30 и 15 % работающих по найму соответственно.

В рамках Проекта КоронаФОМ (К-ФОМ) covid19.fom.ru

Источники данных: семь всероссийских телефонных опросов граждан 18+ (метод CATI – Computer-assisted telephone interviewing), выполненных по заказу Банка России 2–10 апреля, 16–24 апреля, 30 апреля – 7 мая, 14–21 мая, 1–7 июня, 15–21 июня и 6–12 июля 2020 года. В каждом опросе – не менее 1500 респондентов, 82 субъекта РФ.

Процесс освоения новых технологий для совместной работы, онлайн-встреч и даже проведения корпоративных вечеринок (Skype, Zoom, Microsoft Teams и другие корпоративные решения) произошел практически мгновенно для многих отраслей, сфер деятельности и категорий сотрудников, вне зависимости от их технической подготовки и развития необходимых навыков, ведь деятельность организации не должна была остановиться. 19 % «удаленщиков»[3 - Источник данных: всероссийский телефонный опрос ФОМ в городах с населением 50 тыс. человек и больше. Сроки проведения опроса: 23–26 апреля 2020 года.] оказались заняты в сфере образования, в основном это школьные учителя и вузовские преподаватели, которые пусть и вынужденно, но относительно легко перешли на Zoom и Skype, ставшие их главными рабочими инструментами. В этот период мне и самой довелось попасть в число «удаленщиков», так как половину второго семестра я проводила занятия со студентами магистратуры по управлению персоналом в дистанционном формате, в том же формате прошла их защита выпускных квалификационных работ.

Коронавирус спровоцировал глобальные изменения на рынке труда, ведь теперь появилась новая классификация работников: основные, деятельность которых нельзя приостанавливать, и второстепенные. К тому же все больше компаний и их сотрудников приобрели уверенность в том, что эпоха работы в офисе с 9 до 18 миновала.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

## Примечания

1

Игорь Манн, Дмитрий Турусин. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. М., 2013.

2

Источник: Проект КоронаФОМ (К-ФОМ) covid 19.fom.ru/post/kak-pandemiya-vliyala-na-rabochie-processy.

3

Источник данных: всероссийский телефонный опрос ФОМ в городах с населением 50 тыс. человек и больше. Сроки проведения опроса: 23–26 апреля 2020 года.

----

Купить: [https://tellnovel.com/ru/belohonova\\_anna/vy-prinyaty-nayti-rabotu-posle-dolgogo-pereryva-smenit-sferu-deyatel-nosti-povysit-svoyu-stoimost-na-rynke-truda](https://tellnovel.com/ru/belohonova_anna/vy-prinyaty-nayti-rabotu-posle-dolgogo-pereryva-smenit-sferu-deyatel-nosti-povysit-svoyu-stoimost-na-rynke-truda)

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)