

# РАБОТА В УДОВОЛЬСТВИЕ!

ФИЛИН С.А.



Руководство по  
трудоустройству с  
помощью ИИ

# **Сергей Филин**

# **Работа в удовольствие!**

## **Руководство по**

# **трудоустройству с помощью ИИ**

*<https://litres.ru/74032684>*

*SelfPub; 2026*

### **Аннотация**

Хватит соглашаться на первую попавшуюся работу! Ты готов вкладываться в поиск по душе и осознанно использовать для этого нейросети? Тогда эта книга - твой навигатор.

Как не потерять себя в этом бесконечном рынке? Как с помощью ИИ найти компанию, где тебе будет реально хорошо? Как построить резюме и письма, которые покажут твою уникальность, подготовиться к собеседованию и пройти отбор без выгорания?

Внутри — 22 готовых промпта. Но помни: ИИ - просто инструмент. Выбор всегда за тобой.

Автор - Сергей Филин, доктор делового администрирования. Он сам прошёл этот путь и помог сотням других.

Найди работу, где не придётся прятать свою личность. Где ты будешь получать удовольствие и от процессов, и от результатов!

Рекрутеры, тоже прочитайте: узнайте, как соискатели готовятся к найму, и нанимайте тех, кто реально хочет работать.

# Содержание

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| О книге                                                        | 5  |
| Предисловие. Небольшая история о том, как<br>покупают/нанимают | 8  |
| Введение                                                       | 12 |
| Глава 1. Готовимся                                             | 18 |
| Как оценить свою личность, свои способности                    | 18 |
| Какую именно работу искать                                     | 26 |
| Работа с внутренним сопротивлением                             | 31 |
| Первые шаги: искать или найти?                                 | 36 |
| Ставим цели                                                    | 38 |
| Как это теперь называется                                      | 43 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                              | 45 |

# **Сергей Филин**

## **Работа в удовольствие!**

### **Руководство по трудоустройству с помощью ИИ**

#### **О книге**

Филин С.А. Работа в удовольствие! Руководство по поиску работы с помощью ИИ/ Сочи: Филин С.А., 2026, - 109 с.

#### **ХВАТИТ ИГРАТЬ В ОДНИ ВОРОТА!**

Ты рассылаеть резюме пачками, а в ответ тишина или ледяное «мы тебе перезвоним». Знакомо?

Ты талантлив. Ты учился, работал, старался. Но когда дело доходит до собеседования, тебя словно не слышат или подсовывают совсем не то, что хочется.

А работы вокруг - хоть отбавляй. Выбирай любую. Но важно не просто «любую», а ту, что подходит именно тебе.

Рынок труда - это игра. Но играешь в неё ты, а правила пишут они.

## **ХВАТИТ! МЯЧ НА ТВОЕЙ СТОРОНЕ!**

Перед тобой не просто книга. Это руководство по взлому системы найма.

Его автор – Сергей Филин, человек, который сидел в креслах начальников отделов кадров. Он отсеивал. Он отказывал. Он знает слабые места кандидатов и, главное, слабые места самой системы отбора. Но он и сам искал работу. И находил такую, которая подходила ему, которая нравилась.

Теперь он рассказывает об этом. Ты узнаешь:

- На что реагируют рекрутеры при просмотре резюме;
- Как облегчить поиск работы и сразу отсекаать варианты, которые не твои;
- Резюме-магнит. Оно пройдёт автоматический отбор нейросетью и побудит живого человека написать или позвонить тебе первому;
- Язык победителя. Фразы в резюме, письмах, на собеседовании, которые автоматически переводят тебя в категорию «свой»;
- И многое другое.

## **НО ЭТО НЕ ВСЕ!**

Теперь у тебя есть возможность получить помощь от нейросети. В этой книге публикуются все необходимые для поиска работы промпты для ИИ.

Не знаешь, как составить резюме под конкретную вакансию? Скопируй промпт из книги, нейросеть сделает это за тебя;

Нужно сопроводительное письмо под вакансию? Промпт готов;

Хочешь отрепетировать сложные вопросы для собеседования? Запусти промпт из книги.

Ты построишь свою карьерную лестницу с помощью ИИ. Автор даёт тебе не рыбу, не удочку. Он даёт роботизированную удочку.

## **ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА:**

Для вчерашнего студента: получи работу, на которую приглашали «только с опытом».

Для профи: упакуй свой опыт так дорого, как ты ещё никогда его не подавал.

Для тех, кто устал: смени работу без нервотрёпки и ощущения «я больше не могу рассылать эту анкету»

Карьера - это проект. Одни ждут у моря погоды. Другие просчитывают ходы. Хотите получить работу? Получите её, но только свою. ИИ - твой помощник! Книга — твой пошаговый план!

*Хочешь получить работу - получи её. Открой книгу. Взломай найм!*

# **Предисловие. Небольшая история о том, как покупают/нанимают**

Давай на минуту представим, что ты не соискатель, а... покупатель.

Ты заходишь в огромный гипермаркет под названием «Рынок Труда». Полки ломятся от товаров под названием «Опыт», «Навыки» и «Дипломы». Ты ищешь что-то особенное для своего бизнеса - условную «кофемолку»: надежную, функциональную, эргономичную, чтобы радовала глаз и исправно молола кофе каждый день.

И что ты видишь? Десятки почти одинаковых коробок. На одних надписи потёртые и скучные: «Кофемолка. Может молоть». На других - яркие, но кричащие и пустые: «УНИКАЛЬНАЯ КОФЕМОЛКА-МЕГАГРИНДЕР!». И лишь единицы аккуратно и честно рассказывают: «Кофемолка модель X: тихая, с дозатором, справится с твёрдыми зёрнами, идеальна для утреннего эспresso».

Кого ты выберешь? Того, кто просто занимает место на полке, или того, кто говорит с тобой на твоём языке о твоей потребности?

А теперь стоп. Вернёмся в реальность. Не исключено, что в приведенной метафоре ты последние N лет был «кофемол-

кой на полке». А я - тот самый «покупатель», который за 20 лет пересмотрел тысячи «коробок», выслушал горы стандартных презентаций и в итоге научился отличать ширпотреб от стоящей вещи.

Это не значит, что ты - просто товар. Это значит, что процесс найма - это театр, где у тебя, у кандидата, одна из главных ролей. Но многие выходят на сцену без текста, забыв реплики и путая жанр. Вместо динамичной современной пьесы разыгрывают казённую образца 1975 года под названием «Я скромный трудяга, возьмите меня (подайте), пожалуйста!»

Знакомо? Рука тянется к паспорту, когда просят «расскажите о себе», и из груди вырывается заученный список: «Родился... учился... стрессоустойчивый...». На вопрос: «Почему мы?», - звучит неискреннее: «Ваша компания - лидер рынка!». А самый главный вопрос, который ты должен задать себе: «Зачем я им?», - часто остаётся без ответа.

Правда в том, что идеальных кандидатов не существует. Но существуют кандидаты, которые умеют грамотно и убедительно связать свой опыт с проблемами работодателя. И это не про обман. Это про осознанность, про язык подачи и про уважение, в первую очередь, к самому себе.

Ты же не приходишь на первое свидание, чтобы зачитать свою биографию? Ты стараешься понять другого человека, показать свои лучшие стороны и найти общий язык. Ровно то же самое и здесь. Хотя может сразу постараться говорить не на «общем» языке, а на языке этого конкретного работо-

дателя.

В этой книге не будет волшебных таблеток и гарантий, что после неё все побегут за тобой с контрактами именно на ту работу, которой хочется. Зато здесь будет необходимый тебе словарь и карта местности под названием «Современный процесс найма».

## **Мы разберём:**

- Почему твоё резюме - это не анкета в военкомате, а тизер к блокбастеру под названием «Ты», и как уложить его суть в те самые 20 секунд, которые ему уделит рекрутер;

- Что на самом деле хочет услышать от тебе человек по ту сторону стола на предварительном интервью (спойлер: это не про твой пятый пункт в дипломе);

- Как превратить собеседование из допроса в деловой диалог между двумя профессиональными сторонами;

- Что делать, когда обычным интервью дело не ограничивается, и в ход идут кейсы, тесты, проверки и другие «преlestи» отбора.

- Ты узнаешь, как перестать быть «кофемолкой на полке» и стать автором собственной увлекательной истории, которую захочется «купить».

Готов перестать разыгрывать старую пьесу и написать новую, где главный герой -Ты? Тогда переворачивай страницу. Начнём с самого главного, с того, что ты ищешь не «вообще работу», а конкретную роль в конкретной истории. И у тебе уже есть все данные, чтобы её получить.



# Введение

Добро пожаловать в мир современного поиска работы - мир, где тренды меняются быстрее, чем сезоны в сериалах, а правила игры пишутся одновременно работодателями, соискателями и... нейросетями.

Если ты читаешь эту книгу, скорее всего, ты уже знаком с главным парадоксом сегодняшнего рынка труда: с одной стороны, компании с опаской смотрят на частую смену работы кандидатами, а с другой - именно такой подход многие кандидаты считают единственным способом расти в зарплате и карьере. Да-да, большинство рекрутеров насторожатся, увидев в твоём резюме больше двух мест работы за год. А ты, возможно, думаешь: «Почему бы и нет? Ведь пробовать разное - это нормально!» Да и возможности на рынке вроде есть, а безработицы практически нет.

И правда, поколение Z уже превратило частые переходы в искусство, а за ним постепенно тянутся и те, кто постарше. Только вот работодатели иногда грустно вздыхают, глядя на незавершенные проекты и внезапные уходы. Кто же прав?

*Нередко соискатели выбирают вакансии спонтанно, ориентируясь исключительно на доступные условия и уровень зарплаты, а не на себя, на формат работы или конкретные обязанности. Недостаточное понимание собственных целей приводит к быстрому выгора-*

нию.

А ещё есть цифры, которые говорят сами за себя: при минимальной безработице в некоторых сферах на одно место претендуют 40+ человек. Конкуренция стала жестче, а алгоритмы отбора - умнее. Твоё резюме может быть отвергнуто роботом еще до того, как его увидит живой человек.

*«Единственная альтернатива эффективным технологиям*

*отбора и найма - жесткое управление неправильно подобранным персоналом, что требует от руководителя значительно больше времени».*

*Гарри Роджерс, ген. директор компании  
Dreyer's Grand Ice Cream*

Но не спеши отчаиваться: это просто новые правила, и им можно научиться.

Давай поговорим откровенно. Я прошёл через множество собеседований по обе стороны стола: и как соискатель, и как тот, кто нанимал. Этот опыт выкристаллизовался в два простых, но очень важных убеждения. Я им следую сам и советую тебе:

- Интересная (для тебя) работа есть всегда.

- Работу стоит искать всегда.

Звучит как парадокс? Сейчас поясню.

Когда я говорю, что работа есть всегда, я не только о име-

ющихся вакансиях. Я о том, что рынок труда живёт и дышит. Люди уезжают, растут, уходят на пенсию, компании открывают новые направления. Вакансии возникают постоянно, в одной компании или в другой. Главный вопрос не «есть ли они - вакансии?», а «как их найти?». Как узнать о той самой уникальной возможности, оценить, подходишь ли ты для неё, а она для тебя. И, самое важное, как правильно показать себя, чтобы тебя заметили, оценили, пригласили? Часто именно незнание ответов на эти «как» становится главным тормозом.

А теперь про второе правило: «Искать работу стоит всегда». Это не про вечную неудовлетворённость. Это про здравый смысл. Даже если тебе хорошо на текущем месте, мир непредсказуем. Контракты расторгаются, приоритеты компаний меняются. Быть в курсе рынка труда - значит управлять своей карьерой, а не плыть по течению. Иногда такой «постоянный поиск» приводит к неожиданной встрече с работой мечты, которая даст тебе и больше смысла, и больше ресурсов.

*Не плыви по течению. Не плыви против течения. Плыви по своим делам!*

Но чтобы по-настоящему искать, нужно дать себе внутреннее разрешение. Сбросить то, что привязывает к месту. Я называю это «Четыре якоря».

Первый - образование. Диплом - это старт, а не пожизнен-

ный приговор. Если ты чувствуешь, что находишься не на своём месте, позволь себе сменить курс. Да, переучиваться страшно и требует сил. Но жить годы без интереса к своему делу страшнее.

Второй – географический. Привязанность к месту (поселку, городу...) – сильная штука. Но если ты знаешь, что твоя профессия востребована в другом регионе, городе или стране, где тебе будет и профессионально, и личностно лучше, стоит задуматься. «Малая родина» будет тобой гордиться, если ты будешь счастлив.

Третий, самый коварный – мнение близких. Чаще всего они искренне желают нам добра и просто боятся за нас. Любые перемены – это риск. Но иногда в их советах «не менять ничего» есть и доля эгоизма. Наше присутствие рядом для них комфортно. Важно благодарить их за заботу, но принимать решения за себя!

Четвертый – лояльность текущему работодателю. Работодатели часто тратят большие деньги и усилия для формирования патриотизма по отношению к себе и к организации. Да, они стараются привязать персонал к себе! Их можно понять. Но стоит ли понимать сотрудников, тех, кто «пашет как вол», выгорает, но остается преданным компании? Вопрос! Им просто вправили мозги нужным образом. Помните, при всех корпоративных ценностях владельцы радостно продадут бизнес, если им предложат значительно больше его рыночной стоимости. А преданный персонал по-прежнему бу-

дет вкалывать.

Итак, представим, ты обрубил якоря и разрешил себе двигаться. Что дальше? А дальше - технология. У многих, при всей профессиональной крепкости, часто есть пробел в самом навыке устройства на работу. Большинство ведь не учили, как правильно составлять Резюме, вести переговоры о зарплате, проходить сложные интервью. Именно об этих прикладных шагах мы с тобой и поговорим в этой книге.

*Под лежащий камень даже бидистиллят не течет.  
Медицинская пословица*

Давай превратим поиск работы из стресса в осознанный и управляемый процесс. И начнем с самооценки. Дело в том, что мечтать о фантастической работе, конечно, можно и нужно, но вот что будет, если работа тебе подходит, а ты работе нет?

Погружаемся? В конце концов, поиск работы – это для многих не квест на выживание, а возможность найти именно то, что подходит именно им. И я помогу сделать этот путь осознанным, эффективным и даже увлекательным. Но, для того, чтобы хорошо подготовиться и пройти все этапы отбора, придется потрудиться. Понадобятся и усилия, и время. Но оно этого стоит! Наверное ...

*Приложение 1. Упражнение - настройка на поиск рабо-*

*ты «Атакуй себя!»*

*Создай таблицу в два столбца. Первый столбец озаглавь «Что делать, чтобы не получить интересную мне работу никогда!». В него впиши все, что вспомнишь. Если работаешь в компьютере, то можно расставить свои находки по значимости, от самого значимого к самому незначимому. Второй столбец назовите «Что делать для того, чтобы получить интересную работу». В этот столбец впиши действия, прямо противоположенные действиям, описанным в первом столбце.*

*Все! Ты теперь знаешь, что делать. Можно закрыть эту книжку и приступить к поиску работы.*

*Это, конечно, шутка. Но в каждой шутке...*

# Глава 1. Готовимся

## Как оценить свою личность, свои способности

И так, прежде чем искать работу, стоит оценить себя, свои возможности, умения, навыки, способности, ЖЕЛАНИЯ. Подбирать вакансии стоит под себя. А себя стоит оценить объективно. Ну насколько это возможно.

Предлагаю тебе простой и проверенный метод, который поможет взглянуть на себя со стороны. Его суть - обратиться к людям, которые знают тебя в разных ситуациях: родным, друзьям, бывшим коллегам, знакомым. Попроси их честно ответить на несколько вопросов о твоих сильных сторонах, возможностях и даже о том, что тебе стоит улучшить в себе. Попроси их дать ответы в письменном виде. Так они будут отвечать более вдумчиво, а ты сможешь всё спокойно проанализировать.

Ты можешь использовать вот такой вопросник:

- Что Вы считаете моими главными сильными сторонами?
- Какие из моих качеств, на Ваш взгляд, наиболее востребованы на рынке труда?
- Какие условия работы мне больше всего подходят?

- Что для меня наиболее важно в работе?
- Каких моих качеств я, возможно, сам не замечаю?
- Что Вы считаете моими слабыми сторонами или зонами роста?

- Можете ли Вы предположить, какая профессия или род деятельности подошли бы мне больше всего? (Поляков В.А. Технология карьеры. – М.: «Дело ЛТД», 1995. - С. 15)

Это примеры вопросов. Конечно, ты можешь задать и другие.

Ну и самому тоже стоит ответить на эти и еще некоторые другие вопросы. Например:

**Личность:**

- Какие черты ты в себе уважаешь, даже если никто их не видит?
- Что ты в себе не принимал, но теперь считаешь силой?
- В каких ситуациях ты остаёшься собой, даже когда всё рушится?
- Что ты чаще всего чувствуешь: злость, драйв, тревогу, заботу, и почему?

Если бы тебя “сняли” как архетип, кто бы ты был (-а): колдун/ведьма, полководец, хранительница, проводник...?

**Ценности:**

- На что ты никогда не согласишься в бизнесе, даже за большие деньги?
- Какие поступки или отношения вызывают у тебя оттор-

жение?

- Что для тебя успех?
- За что ты уважаешь других?
- Когда ты чувствуешь, что живёшь по-настоящему?

### **Экспертность:**

В чём ты реально силен? Где тебе не нужны подсказки и обучение?

### **Твой путь:**

- Как ты видишь развитие себя в ближайшие 10 (20) лет?

### **Твой потенциал для монетизации:**

- Какие твои знания, навыки, способности помогут тебе хорошо зарабатывать в ближайшие 10 лет занимаясь интересной для тебя деятельностью?

Собрав ответы, ты получишь ценнейший материал для размышлений. Это поможет четче сформулировать свои ожидания от будущей работы, т.е. понять, какую работу ты ищешь. Ответ «любую» в данном случае не подходит - иначе ты бы не читал эту книгу. Найти работу «вообще» несложно: можно пойти курьером, страховым агентом или в сетевой маркетинг. Ни в коем случае не отношусь к перечисленным только что работам скептически. "Все работы хороши, выбирай на вкус», - говорил Маяковский. Но раз ты здесь,

значит, тебе нужно что-то другое.

Процесс осмысления предлагаю разбить на три шага.

### Шаг I. Упорядочиваем информацию.

Возьми лист бумаги и структурируй полученные данные, дополнив следующие пункты:

- Я считаю своими основными умениями и навыками: ...
- Мои навыки относятся скорее к работе: (с людьми, с предметами, с информацией, с данными...).
- Мне хотелось бы развить следующие качества...
- Мои интересы лежат в сферах...
- Я обнаружил, что мне нравится взаимодействовать с людьми через: (обучение, переговоры, помощь, мотивацию и т.д.) ...
- Я понял, что для ощущения удовлетворения мне нужно: (видеть результат, быть частью команды, решать сложные задачи и т.д.) ...
- Основные мотивы в моей деятельности - это: (достижение, стабильность, помощь другим, творчество) ...

### Шаг II. Формируем профессиональный портрет

На основе первого шага давай создадим более четкий профиль:

- Роль, которую я хотел(а) бы играть: (например, эксперт, организатор, исполнитель, наставник, аналитик).
- Качества личности, которые для этого важны.

- Тип организации, который меня привлекает: (крупная корпорация, стартап, государственная структура, некоммерческая организация).
- Сфера деятельности: (технологии, образование, маркетинг, производство, сервис...).
- Конкретные задачи или функции: (анализ данных, написание текстов, управление проектами, разработка стратегий...).

### Шаг III. Создаём краткое описание цели

Теперь объединим всё в одно-два предложения - твою личную «формулу» идеальной работы.

Например: «Я с большой вероятностью ищу позицию руководителя отдела в средней компании, где смогу применять свои навыки стратегического планирования и управления командой для оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности».

*Для эффективности я предлагаю воспользоваться ИИ. Скопируйте приведенный выше текст этого раздела книги, включая Шаг 3. Создайте файл «распаковка личности.docx» и скопируйте его в Чат Искусственного Интеллекта. Я использовал DeepSeek.. Теперь запустите приведенный ниже промпт.*

*Промпт 1. Распаковка личности*

*Ты психолог-эксперт с 10-летним стажем со специализацией в профессиональной ориентации. Ты занимаешься развитием профессионалов много лет. Проанализируй приложенный файл "Распаковка личности". Опираясь на свои экспертные знания и этот файл, последовательно задавай мне открытые и уточняющие вопросы, и помоги мне создать описание желаемой работы. Вопросы должны задаваться последовательно по одному. Их не должно быть более 30. Переходи к следующему вопросу только после того, как ты получил ответ на предыдущий. После каждого ответа можно задать не более двух уточняющих вопросов. Не надо задавать уточняющие вопросы к уточняющим вопросам. Общее время консультации ориентировочно 30 мин. Результатом должно быть описание наиболее подходящей мне работы в виде: "С большой вероятностью ты хочешь найти работу со следующими характеристиками: (описание характеристик работы). Под эти характеристик подходят следующие должности/работы.*

Если после всех этих шагов и действий определиться с желаемой работой всё ещё сложно, это абсолютно нормально. В таком случае можно обратиться к психологу-специалисту по профориентации. Он с помощью диагностических методик поможет точнее определить сферы, где ты сможешь реализоваться и получать не только доход, но и удовлетворение. Ну или переходи к следующему разделу этой книги! Там

будет возможность все уточнить.

Если же ты определился с тем, чем хочешь заниматься, то можешь испытать порыв немедленно начать поиск. Советую сделать паузу и прислушаться к себе: «Чувствую ли я внутреннее сопротивление или тревогу при мысли о начале активных действий?».

Такое сопротивление - обычное дело. Оно может маскироваться под усталость, сомнения («Всё равно ничего не выйдет»), внезапную «лень» или страх. Если ты ничего подобного не чувствуешь - отлично, можно смело переходить к активным шагам. Если же сопротивление есть, важно признать, принять его и понять причины. Иначе все усилия по поиску работы могут стать неэффективными. С сопротивлением мы будем разбираться чуть позже.

*Я тестировал предлагаемые в книге промпты в DeepSeek. Но представляется, что эти промпты подойдут и для других ИИ. Стоит предупредить, что предлагаемые промпты не есть высокий идеал. Их можно (а может быть и нужно) дополнять и модернизировать под себя, свои нужды и обстоятельства. Обрати внимание на квадратные и круглые скобки в промтах. В квадратные скобки надо будет вписать то, о чем в них написано, а сами скобки убрать. Не исключено, что надо будет добавить нечто, о чем просит текст в круглых скобках. Ну или просто убрать этот текст. В любом случае ни квадратных, ни круглых скобок*

*в промпте при копировании в ИИ в итоге не должно быть. Совсем не обязательно ввести в ИИ все предлагаемые далее в книге промпты. Если ты считаешь, что разобрался с чем-то без ИИ, но не надо его «мучить». И еще, отвечая на вопросы, которые будет задавать тебе ИИ на некоторых этапах работы с этой книгой, не спеши, продумывай ответы, будь искренним.*

*По мере продвижения по книге лучше оставаться в одном и том же Чате.*

*Обращаю внимание, что в DeepSeek при поиске информации должна быть включена опция «Умный поиск», а при ее анализе – «Глубокое мышление». Иногда эти опции должны быть включены одновременно. Аналогично стоит поступать и в других ИИ, где есть похожие опции.*

*ВСЕ ответы ИИ сохраняй в отдельных файлах. Создай для этого специальную папку. Нумеруй файлы и давай названия так, чтобы ты легко понимал их содержание. Эти наработки понадобятся тебе далее. Да и так может случиться, что что-то сбойнёт или закончится выделенная для этого Чата память у ИИ и надо будет открывать новый Чат. У меня такое случалось.*

*Помни, что информацию предоставленную или сгенерированную ИИ следует проверять. ИИ часто глючат!*

# Какую именно работу искать

После того, как ты оценил себя и определил желаемую работу можно попробовать (но не обязательно) еще лучше уточнить, что же именно ты хочешь?

Определяясь, стоит сразу решить: ты хочешь строить карьеру в определенной сфере или это временный способ заработка? Планируешь ли остаться надолго или рассматриваешь вариант как перевалочный пункт?

Важно понимать, если работа не приносит удовлетворения, вряд ли ты сможешь добиться на ней значительных успехов. Скорее всего, ты будешь просто «отбывать» повинность, медленно и без энтузиазма приобретая опыт. И тогда, со временем, тебя могут посчитать бесперспективным и предложить уйти. А вот тот, кто любит своё дело, получает от него удовольствие и смысл, продвигается гораздо быстрее - даже если пришёл в профессию уже в зрелом возрасте. Потому что интересно! Потому что есть драйв!

Если же у тебя уже есть опыт и ты не готов к резким переменам, начни с простого: составь список профессий, которые тебе интересны и доступны. Затем соотнеси его с реальными возможностями на рынке. Так ты сузишь круг поиска до реалистичных вариантов.

А тем, кто готов к осознанному выбору или смене профессии, я предлагаю еще одну простую, но эффективную схему

самоопределения:

Этап 1. Уточни и выпиши критерии, которым должна соответствовать твоя идеальная работа. Мы их частично выяснили в предыдущем разделе книги. Только честно - не то, что «принято» или что ждут от тебя другие, а то, что важно лично тебе. Например: уровень дохода, возможность творчества, общение с людьми, стабильность, гибкий график, ощущение смысла.

Этап 2. На основе этих критериев составь список профессий или направлений, которые им соответствуют. Не ограничивай себя на этом этапе - пусть вариантов будет много.

Этап 3. Мысленно «примерь» к себе каждую профессию из списка. Попробуй представить свой обычный день в этой роли. Чем бы ты занимался, как бы себя чувствовали, что тебя радовало бы, а что утомляло? Прислушайся к своей реакции. Это поможет отсеять неявно неподходящие варианты.

Этап 4. Соотнеси выбранное с другими сферами твоей жизни - семьёй, хобби, планами на будущее. Здесь может помочь инструмент вроде «Колеса жизненного баланса» (его легко найти в интернете). Важно, чтобы работа не конфликтовала с твоими ценностями и долгосрочными целями.

Этап 5. Если нужно, скорректируй выбор и оставьте 1-2 профессии, которые больше всего отзываются именно тебе. Теперь у тебя есть ясный ориентир для поиска.

*Еще больше может помочь тебе с уточнение подходящей*

профессии ИИ. Копируй приведенный ниже промпт в Чат, в котором ты уже начал работать.

## *Промпт 2. Распаковка личности 2*

*Ты эксперт по профориентации. Я до сих пор затрудняюсь с принятием решения о том, какая работа, специальность или профессия мне больше подходит. Опираясь на результаты предыдущего опроса задай мне дополнительную серию вопросов и помоги мне лучше определиться, какая работа мне больше всего подходит? Какая работа мне будет нравиться? Для этого задай мне необходимое количество открытых вопросов, но не более 30. Вопросы задавай мне по одному. Переходи к следующему вопросу только после того, как ты получил ответ на предыдущий. После каждого ответа на открытый вопрос можно задать не более двух уточняющих вопросов. Уточняющие вопросы к уточняющим вопросам задавать не надо. Общее время консультации ориентировочно 30 мин. Результатом должно быть название трех наиболее подходящих мне профессий, специальностей или работ. Спроси меня о том, каким критериям должна соответствовать моя работа? Составь список возможных работ, соответствующим выявленным критериям. Помоги мне вопросами выбрать три наиболее подходящие профессии. Ориентировочный, но не обязательный круг вопросов, которые ты можешь мне задать следующий. Опросим меня насколько мне подходят профессии, выбранные ранее, как*

я буду себя чувствовать, выполняя профессиональные обязанности? Как эти профессии будут сочетаться с другими сферами моей жизни? Для этого вопроса или вопросов использовать модель «Колесо жизни». Некоторые вопросы, которые еще можно, но не обязательно задать: 1. От каких своих умений и способностей ты получаешь наибольшее удовольствие? 2. Каковы твои основные интересы и любимое времяпрепровождение? 3. Какие учебные курсы были у тебя любимыми в средней и высшей школе? 4. Перечислите то, что ты считаешь своим позитивным опытом, и постарайтесь объяснить, почему ты его таковым считаешь. 5. О какой работе ты мечтаешь? Каким ты представляешь свое занятие через 10 лет? 6. Какая работа была бы для тебя идеальной? Опишите ее как можно подробнее. Представьте себя на этой работе. С кем ты работаешь? Как проводите время? 7. Каковы твои критерии выбора работы, обязательные и желательные. 8. Какие твои сильные стороны и навыки более всего позволяют тебе считать себя подходящим для работы, которая тебе кажется идеальной? 9. Какие пробелы в своих знаниях и умениях тебе необходимо ликвидировать, чтобы получить идеальную для тебе работу? 10. Если работа, которая тебе кажется идеальной, недоступима в настоящее время, то какую работу ты могли бы выполнять, чтобы продвигаться в избранном направлении? 11. С кем можно посоветоваться, чтобы получить полезную для планирования карьеры информацию? 12. Каковы

*твои ближайшие и долгосрочные цели в области карьеры?*  
[Поляков В.А. Технология карьеры. – М.: «Дело Лтд», 1995,  
- С. 22]

# **Работа с внутренним сопротивлением**

Поговорим о том, что часто останавливает нас на пороге перемен, о внутреннем сопротивлении. Когда-то давно, когда я начинал работать, все было просто, меня после вуза направили на работу. Без особого выбора. А дальше одно цепляло другое. А потом приходилось выживать в «лихие девяностые». Было не до сопротивления. А вот уже у своих детей я наблюдал явное сопротивление началу работы после вуза. Справились! Но это было не просто. Сопротивление не недостаток, а совершенно естественная психологическая реакция на новое и неопределенное. Твоя задача - не бороться с ним, а понять его язык и договориться с ним.

Давай сделаем некоторую работу:

## **Шаг 1. Распознай и назови**

Первое, что нужно сделать - внимательно прислушаться к себе. Какое конкретное чувство стоит за желанием отложить поиск работы? Не просто «мне лень» или «страшно», а точнее:

- Тревога: «А вдруг я не справлюсь?»
- Страх отвержения: «Меня снова не возьмут, и это будет болезненно».

- Неуверенность в себе: «У меня недостаточно опыта, я неидеальный кандидат».
- Протест или выгорание: «Я так устал(а) от этой гонки».
- Скрытая выгода: возможно, безработица сейчас почему-то «выгодна» психике (дает отдых, избавляет от стресса, привлекает внимание близких).

Попробуй технику «5 почему». Спроси себя, например: «Почему я не хочу сегодня писать Резюме?» - и на каждый ответ снова задавайте «Почему?», пока не докопаетесь до корневой причины. Описание техники можно прочитать здесь - <https://kaiten.ru/blog/5-pochemu/>

## **Шаг 2. Прими и проанализируй**

Обнаружив причину, не ругай себя. Поблаговари свою психику за сигнал. Страх, например, часто пытается уберечь нас от потенциальной боли. Спроси себя: «Чего конкретно я боюсь в этом процессе? Что самое худшее может случиться? Насколько это реально?» Часто мы боимся не самой ситуации, а своих катастрофических фантазий о ней.

Если причина в недостатке навыков (например, страх собеседования), то сопротивление указывает тебе на точку роста. Это не приговор, а четкий план действий: «Мне нужно пройти тренинг» или «Потренироваться с другом».

## **Шаг 3. Найди ресурсы и переформулируй**

Вспомни ситуацию из прошлого, где ты преодолевал что-

то сложное. Какие твои качества тебе помогли? Настойчивость, чувство юмора, умение просить о помощи? Это и есть твои внутренние ресурсы. Перенеси их в текущую ситуацию.

Ключевой психологический приём - смена рамки (рефрейминг). Относись к процессу поиска работы не как к «сверхважному экзамену на профпригодность», а как к увлекательному исследованию или стратегической игре. Каждое отправленное Резюме - это шанс. Каждое собеседование - это тренировка навыка самопрезентации и возможность изнутри увидеть разные компании. В такой парадигме «неудача» перестает быть поражением и становится просто ценной обратной связью, которая помогает скорректировать тактику.

#### **Шаг 4. Действуй по чуть-чуть**

Соппротивление активизируется перед масштабными задачами. Разбей большой путь «найти работу» на микрошаги: «сегодня обновить один раздел в LinkedIn», «завтра найти 3 интересные вакансии». Фокус на маленьком, выполнимом действии снижает тревогу и помогает сдвинуться с места.

Бывает, что, несмотря на все усилия, мы упираемся в стену. Если после нескольких попыток тебя не отпускает мысль «это не моё» - возможно, твое сопротивление пытается сказать тебе что-то важное о верности выбранного направления. Остановись и еще раз, уже с учетом полученного опыта, проанализируй свои истинные желания и критерии. Возможно, ты идешь к цели, которая когда-то была навязана извне.

Важный психологический акцент: твоя уверенность - это не просто внутреннее состояние, а внешний коммуникативный сигнал. Работодатель на подсознательном уровне считывает твою веру в себя и свои силы. Эта уверенность рождается не из пустоты, а из подготовки, ясности своих целей и доброго, понимающего диалога с самим собой. Когда ты принимаешь свои страхи и действуешь вопреки им, ты и становишься тем самым уверенным кандидатом.

Для помощи в преодолении сопротивления воспользуйся ИИ. Для этого скопируй приведенный ниже промпт в Чат, в котором ты уже работаешь.

### *Промпт 3. Работа с сопротивлением*

*Ты психолог-эксперт – специалист по фобиям. Я подозреваю, что у меня есть внутреннее сопротивление перед трудоустройством. Пожалуйста, помоги мне вопросами и рекомендациями. Для этого проведи меня по четырем шагам: 1. Помоги распознать и назвать страхи или причины сопротивления. 2. Помоги принять и проанализировать страхи и причины сопротивления. 3. Помоги найти ресурсы для преодоления сопротивления и переформулировать отношение к поиску работы, провести рефрейминг. 4. Помоги выработать пошаговую стратегию поиска работы. Сессия не должна занять более 30 мин.*

*Результат: рекомендации по преодолению сопротивления трудоустройству и прокрастинации.*



# Первые шаги: искать или найти?

Сразу расставим точки над «ё». Тебе наверняка знакомо убеждение, что хорошую работу можно найти только по знакомству. Давай разберемся.

Во-первых, это не вся правда. Знаю по своему опыту и опыту сотен соискателей, которые нашли достойные места сами. Во-вторых, давай отличать «блат» от делового знакомства. Разумный руководитель охотно пригласит человека, о котором ему хорошо отозвался проверенный коллега. В этом нет ничего предосудительного - это снижает риски при найме. На Западе, кстати, рекомендации собственных сотрудников часто финансово поощряются. У нас пока иначе, но компании тратят огромные бюджеты на «охотников за головами» и кадровые агентства, чтобы те, по сути, нашли для них «знакомых», то есть проверенных специалистов.

Что делать, если таких контактов у тебя пока нет? Ответ - стратегия «первого шага». Если прямого входа на желаемую должность нет, найдите смежную позицию, стажировку, если есть деньги и время, или неподходящую работу в нужной компании или отрасли. Твоя цель - оказаться в нужной среде, начать нарабатывать свой профессиональный авторитет уже изнутри, стать своим, получить социальные связи. История знает множество случаев, когда люди начинали со стартовых ролей и, проявив себя, быстро вырастали до ключевых пози-

ций. И в этом контексте поездки вахтами «на севера» могут быть хорошим началом карьеры.

Конечно, существуют компании, где решения принимаются исключительно по принципу родства или личной преданности. Но если ты читаешь эту книгу, ты, скорее всего, делаешь ставку на свои знания и умения. Искренне советую задуматься: хочешь ли ты строить карьеру в месте, где твои профессиональные качества будут вторичны?

А теперь самый важный вопрос: чего ты на самом деле хочешь - искать интересную работу или найти ее? Между этими установками пропасть. «Искать», часто означает пребывать в процессе: время от времени просматривать вакансии, ходить на собеседования «для галочки» и, что характерно, всегда находить причины отказаться от реальных предложений. Это позиция, при которой сам поиск становится зоной комфорта, щитом от страха настоящих перемен.

«Найти», это четкая цель. Это готовность сделать все необходимое, чтобы получить и принять предложение о работе. Это фокус на результате, а не на ритуале.

Если твоя цель - именно найти интересную работу, то следующие главы для тебя. В них мы разберем конкретные техники, которые ведут не к бесконечному поиску, а к конкретному предложению от работодателя. Давай переходить от намерений к действиям.

# Ставим цели

Итак, ты определился с тем, какую работу ищешь. Знаешь, как быть со своим сопротивлением. Прекрасно! Теперь самое время превратить это желание в четкий и работающий план. Для этого нам нужно сформулировать цели. Но не просто «хочу найти интересную работу», а цели, которые будут работать на тебя как твой личный навигатор.

Для этого предлагаю следовать принципу SMART. Твои цели должны быть:

- Конкретными и измеримыми. Не «хорошая зарплата», а «от 90 000 рублей на руки». Так ты сразу поймешь, когда цель достигнута.

- Достижимыми и реалистичными. Цель должна быть достижимой и реалистичной для твоего опыта и рынка, но при этом слегка «дерзкой», чтобы мотивировать к росту.

- Ограниченными по времени. Без срока достижения цель часто остается просто мечтой. «Найти работу», это абстракция. «Получить предложение в течение 6 недель», это уже план.

- Сфокусированными на результате, а не на процессе. Твоя цель - «устроиться на позицию N», а не «разослать 100 Резюме». Последнее, это лишь один из шагов к первой.

- Зафиксированными на бумаге (или в цифровом виде). Психологически это критически важный шаг. Письменная

формулировка делает цель осязаемой, а твою ответственность перед собой - более высокой.

Давай сразу переведем это в практику. Твоя цель может выглядеть так:

*«В течение месяца, [до точная дата] получить и принять предложение о работе на позиции [например, менеджера проектов] в IT-компании [название] с зарплатой от 110 000 рублей, с гибридным форматом работы (2 дня в неделю в офисе) и полным соцпакетом. Офис должен находиться в пределах 40 минут на транспорте от моего дома».*

Теперь немного о «достижимости». Часто мы сами себя ограничиваем, записывая в категорию недостижимых цели, которые просто требуют больше времени, действий, ресурсов или смелости. По-настоящему недостижимы только цели, противоречащие законам природы (стать супергероем) или не зависящие от тебя (чтобы все работодатели в городе сами тебе звонили). Все остальное, это вопрос правильной стратегии, времени и усилий.

Но поставить цель - это только половина дела. Чтобы не сбиться с пути, нужна регулярная «проверка навигации». Раз в неделю задавай себе честные вопросы:

- Насколько я приблизился к своей конкретной цели за последние 7 дней?

- Какие новые, неочевидные шаги я могу сделать на следующей неделе? (Не просто «посмотреть [hh.ru](http://hh.ru)», а, например, «найти и написать 3-м профильным рекрутерам в

LinkedIn»).

- Что я узнал нового о рынке или о себе в процессе поиска?

- Что я могу улучшить в своей самопрезентации (в Резюме, в ответах на собеседовании, в online-профиле)?

Такой системный подход, это не бюрократия. Это способ бережно управлять своей энергией и не выгореть. Когда все твои знания о себе, твои желания и конкретные шаги приведены в систему, ты перестаешь просто реагировать на обстоятельства и начинаешь действовать целеустремленно. И поверь, результат такой осознанной работы всегда окупает вложенные усилия.

Для того, чтобы в постановке целей тебе помог ИИ, копируем приведенный ниже промпт во все тот же Чат.

#### *Промпт 4. Ставим цели*

*Ты эксперт по развитию личности и ее карьеры. Путем последовательного опроса по модели SMART и с учетом моих предпочтений по желаемой работе, выявленных ранее, и решений по работе с сопротивлением трудоустройству и прокрастинацией помоги мне поставить цели на трудоустройство. Для этого задай мне необходимое количество вопросов. Вопросы задавай последовательно. Следующий вопрос задавай только после получения ответа на предыдущий. Вопросы не должно быть больше 30. К каждому вопросу можешь задать до 2-х уточняющих вопросов. За-*

*давать уточняющие вопросы к уточняющим вопросам не надо. Результат: сформулированные 1 – 3 цели на трудоустройство.*

Ищем вакансии: от классических методов к цифровым стратегиям

Давай поговорим о том, как искать подходящую работу сегодня. Мир изменился, и на смену газетным объявлениям пришли цифровые платформы. Однако старый принцип, отражённый в устаревших рекомендациях, по-прежнему верен: самый эффективный метод - это прямое и активное действие. Раньше это было «непосредственное обращение к работодателю» (47,7% успеха), сегодня — это активный поиск в агрегаторах и целевой нетворкинг.

Сегодняшний подход - это сочетание массовых площадок и «скрытого рынка», где ключевую роль играет твоя цифровая репутация и умение строить связи. Вот как это выглядит на практике.

*Таблица 1. Основные инструменты: от агрегаторов до скрытого рынка*

| Категория                           | Современные инструменты                                              | Комментарий и стратегия                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Массовые агрегаторы                 | <a href="#">HH.ru</a> , LinkedIn, Работа.ру, SuperJob                | Аналог «объявлений в печати», но с умным поиском. Создайте сильный профиль, используйте фильтры. Высокая конкуренция.                                                                                                |
| Прямое обращение (Proactive Search) | <a href="#">LinkedIn</a> сайты компаний, email-рассылка              | Наследник самого эффективного метода. Изучи интересную тебе компанию, найди HR или руководителя, напиши персонализированное сообщение.                                                                               |
| Нетворкинг (цифровой и живой)       | <a href="#">LinkedIn</a> , Telegram-каналы, профильные конференции   | «Обращение к друзьям и знакомым» в новом формате. Твоя цель - не просто спросить: «Есть работа?», а стать видимым экспертом в своей ленте.                                                                           |
| Рекрутинговые агентства             | Кадровые хедхантеры (работают на работодателя)                       | Работают с редкими и дорогими специалистами. Твоя задача - попасть в их базу, актуализируя профиль на <a href="#">LinkedIn</a> . Но с агентствами, которые просят деньги с соискателя, нужно быть крайне осторожным. |
| Специализированные площадки         | <a href="#">Хабр</a> , Карьера (IT), <a href="#">FL.ru</a> (фриланс) | Аналог «профессиональных изданий». Здесь меньше шума, больше глубины и понимания специфики.                                                                                                                          |

# Как это теперь называется

«Непосредственное обращение к работодателю» - это теперь «Проактивный мониторинг». Алгоритм: определи 15-20 компаний мечты → подпишись на их соцсети и карьерные страницы → найди в LinkedIn ключевых сотрудников (не только HR) → напиши осмысленное сообщение, показывающее твою квалификацию и интерес именно к ним.

«Обращение к друзьям, родным, преподавателям» - это осознанный нетворкинг. Не проси работу, проси совет и мнение. Фраза типа: «Я исследую рынок в области X, не могли бы Вы дать возможность поговорить с Вами 15 минут?», - работает в разы лучше. Преподаватели и бывшие коллеги - золотой источник рекомендаций, особенно если ты поддерживали с ними связь.

«Объявления в печати и ярмарки вакансий» трансформировались. Ярмарки, в большей части, но не все, ушли в онлайн-формат (вебинары, дни карьеры). «Местная печать» - это теперь каналы твоего города или отрасли в социальных сетях, например [t.me/вашгород\\_работа](#), [t.me/it\\_jobs\\_moscow](#). Здесь часто появляются «горящие» вакансии раньше, чем на крупных сайтах.

«Агентства по трудоустройству». Здесь стоит разделить:

- Кадровые агентства (хедхантеры). Работают на компанию-заказчика. Лучший способ привлечь их внимание - ак-

тивный и заполненный профиль на LinkedIn с ключевыми словами. Они сами тебя найдут. Но это не значит, что не стоит к ним обращаться активно.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.