

# ПОИСК РАБОТЫ БЕЗ БЛУЖДЕНИЯ

РЕЗЮМЕ, СОБЕСЕДОВАНИЕ  
И ЗАРПЛАТА С ПОМОЩЬЮ ИИ



Роан Миллер

**Роан Миллер**

**Поиск работы без блуждания.**

**Резюме, собеседование и**

**зарплата с помощью ИИ**

*<https://litres.ru/74390868>*

*SelfPub; 2026*

**Аннотация**

Рынок труда любит ясность, а соискатель чаще приносит ему тревогу: десятки случайных откликов, резюме обо всем сразу и надежду, что кто-нибудь догадается о его ценности. Эта книга превращает поиск работы из лотереи в управляемую систему. Сначала вы выбираете направление и проверяете карьерную гипотезу, затем собираете профиль и резюме под два фильтра - алгоритм и человека, находите вакансии, готовите отклик, рекомендации и истории для интервью, исследуете компанию и руководителя, а после оффера ведете разговор о деньгах. ИИ здесь не сочиняет вам чужую биографию, а работает карьерным штабом: помогает анализировать, репетировать, сравнивать и замечать слабые места. Цель проста: меньше блуждания, больше сильных решений и выбор работы, которая подходит вам, а не просто первой согласилась вас взять.

# Содержание

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Почему хороший совет так дорог                        | 8  |
| Масштабируемый собеседник                             | 10 |
| История одного вечера                                 | 12 |
| Что искусственный интеллект делает особенно хорошо    | 14 |
| Где проходит граница                                  | 15 |
| Как работать с этой книгой                            | 16 |
| Ваш первый контракт с собой                           | 18 |
| 1. Не ищите призвание — соберите рабочие данные       | 21 |
| Пример: когда прошлую работу лучше не брать за основу | 24 |
| Пример: когда прошлый опыт должен вести вперед        | 25 |
| 2. Переведите мечту на язык должностей                | 26 |
| 3. Снимите глянец с каждой роли                       | 28 |
| 4. Ранжируйте варианты по целям и доказательствам     | 30 |
| Собственная матрица решения                           | 32 |
| 5. Проверьте роль до того, как посвятите ей месяцы    | 34 |
| Мини-проект Дениса                                    | 36 |
| 6. Поговорите с людьми внутри профессии               | 37 |

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| 7. Выберите основную полосу и запасную        | 39 |
| А если выбрать одну роль не получается?       | 40 |
| Итог главы: ваша карьерная гипотеза           | 42 |
| Контрольный список                            | 44 |
| 1. Примите два решения до редактирования      | 46 |
| Какую роль должен увидеть поиск?              | 47 |
| Можно ли говорить о поиске открыто?           | 49 |
| 2. Представьте профиль как поисковую карточку | 50 |
| 3. Начните с заголовка: роль плюс             | 52 |
| доказательство                                |    |
| Сквозной пример: Ирина Соколова               | 53 |
| 4. Настройте географию без двусмысленности    | 54 |
| 5. Соберите словарь навыков и привяжите его к | 56 |
| опыту                                         |    |
| Один навык — несколько доказательств          | 58 |
| 6. Превратите About в краткое доказательство  | 60 |
| соответствия                                  |    |
| 7. Не ждите стопроцентного совпадения         | 62 |
| 8. Покажите готовность к разговору            | 64 |
| Open to Work: публично или только             | 65 |
| рекрутерам                                    |    |
| 9. Сделайте существующую сеть видимой         | 67 |
| Следите за компаниями, которые вам            | 69 |
| действительно подходят                        |    |
| 10. Добавьте человеческие доказательства      | 70 |
| Фотография и обложка                          | 71 |

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Ответы на InMail и рекомендации                           | 72 |
| 11. Расширьте видимость за пределами одной версии профиля | 73 |
| 12. Проведите аудит за девяносто минут                    | 74 |
| Итог главы: профиль должен рассказывать одну историю      | 76 |
| Контрольный список                                        | 77 |
| Поисковые сигналы                                         | 77 |
| Доказательства                                            | 77 |
| Видимость и доверие                                       | 78 |
| 1. Сначала разберитесь, что происходит после кнопки Apply | 80 |
| 2. Выберите каркас, который не мешает содержанию          | 82 |
| Одна страница или две?                                    | 84 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                         | 85 |

# Роан Миллер

## Поиск работы без блуждания. Резюме, собеседование и зарплата с помощью ИИ

### ВВЕДЕНИЕ

**Карьерный советник, который всегда рядом**

*Почему поиск работы становится легче, когда у вас появляется собеседник, способный превращать тревогу в следующий конкретный шаг*

Самая тяжелая часть поиска работы редко находится там, где ее принято искать. Не в резюме. Не в профиле LinkedIn. И даже не в собеседовании. Главная трудность начинается раньше: человек остается один на один с десятками решений, каждое из которых кажется судьбоносным.

Какую должность выбрать? Стоит ли менять отрасль? Почему на двадцать откликов никто не ответил? Нужно ли переписывать резюме еще раз или проблема вообще не в нем? Когда рядом нет человека, который поможет отделить сигнал от шума, любой отказ быстро превращается в диагноз: «со мной что-то не так».

Именно поэтому сильные кандидаты порой соглашаются на первую приемлемую работу, хотя могли бы найти заметно лучшую. Они капитулируют не перед рынком, а перед усталостью. Хочется лишь прекратить бесконечную внутреннюю дискуссию и снова почувствовать почву под ногами.

# Почему хороший совет так дорог

Профессиональный карьерный консультант умеет сделать три вещи, которые трудно выполнить в одиночку: увидеть повторяющийся шаблон, задать неудобный вопрос и превратить расплывчатую цель в план действий. Иногда одной точной фразы достаточно, чтобы человек перестал рассылать одинаковое резюме на все вакансии и наконец выбрал понятное направление.

Но качественная помощь стоит денег. На рынке легко встретить цену около 500 долларов за глубокую переработку резюме и около 100 долларов за час подготовки к интервью. Парадокс очевиден: наиболее полезна такая поддержка людям, которые как раз потеряли доход или готовятся уйти с работы. То есть тем, кому сложнее всего за нее платить.

Блоги, курсы и шаблоны частично закрывают этот разрыв, но у них есть общий недостаток: они отвечают всем сразу. Статья может объяснить, как написать сильное резюме, однако не знает, почему именно ваш опыт в снабжении можно превратить в аргумент для продуктовой роли. Видео про интервью не слышит, как вы рассказываете о провале, и не может заметить, что в истории нет результата.

## Ключевая проблема

Общая информация отвечает на вопрос «как принято».



Карьерное решение требует ответа на вопрос «что делать именно мне, с моими ограничениями, опытом и целью».

# Масштабируемый собеседник

Появление генеративного искусственного интеллекта изменило саму экономику персонального совета. Впервые у человека появился инструмент, который может не только выдать готовый текст, но и вести многошаговый разговор: уточнить цель, сравнить варианты, разобрать документ, смоделировать интервью и предложить следующую проверку.

Простейшие запросы уже дают практическую пользу. Можно попросить ChatGPT найти слабые места в резюме, составить пять вопросов для конкретной вакансии, сравнить две карьерные траектории или сыграть роль строгого интервьюера. Главное отличие от статьи в интернете заключается в контексте: ответ строится не вокруг абстрактного «кандидата», а вокруг информации, которую вы передали.

Разумеется, искусственный интеллект не становится вашим начальником, психологом или оракулом. Он не несет ответственности за решение и может уверенно ошибаться. Но в роли рабочей поверхности для размышления он необычайно силен. Он возвращает мяч. Вы больше не смотрите на пустой документ и не пытаетесь придумать идеальный ответ с первой попытки. Вы получаете черновик, вопрос, сравнение или план, который можно улучшать.

## ДВА ПЕРВЫХ ЗАПРОСА

Проанализируй мое резюме с позиции рекрутера на должность [название роли]. Назови три сильных стороны, три риска и пять точечных улучшений. Не придумывай факты, которых нет в тексте.

Проведи со мной пробное интервью на должность [название роли]. Задавай по одному вопросу, после каждого ответа давай краткую обратную связь и уточняющий вопрос.

# История одного вечера

Рассмотрим Светлану Орлову, операционного менеджера из Казани. После сокращения она три недели открывала сайты с вакансиями, сохраняла объявления и почти не откликалась. В ее папке лежали семь версий резюме, но ни одна не казалась готовой. Чем больше она читала советы, тем сильнее расходились варианты: сделать одну страницу или две, убрать ранний опыт или оставить, назвать себя «Operations Manager» или «Project Manager».

Вместо восьмого редактирования Светлана передала в ChatGPT свое резюме и три вакансии, которые действительно хотела. Она попросила выделить повторяющиеся требования, сопоставить их с ее опытом и указать пробелы. Ответ не решил карьеру за нее, но за сорок минут сделал то, чего не смогли три недели одиночных размышлений: сократил хаос до четырех задач. Нужно было выбрать одно название роли, вынести опыт внедрения CRM в начало, добавить цифры по срокам обработки заказов и подготовить историю о конфликте между отделами.

На следующий день Светлана отправила два адресных отклика. Один из них привел к телефонному интервью. Важен здесь не счастливый финал, а механизм: инструмент вернул движение. Поиск работы снова стал последовательностью проверяемых действий, а не оценкой собственной цен-

НОСТИ.

# **Что искусственный интеллект делает особенно хорошо**

Ускоряет первый черновик. Вместо пустой страницы вы начинаете с материала, который можно критиковать и улучшать.

Сравнивает варианты по одинаковым критериям. Это полезно, когда эмоции заставляют каждую новую вакансию казаться «той самой».

Помнит заданный контекст внутри диалога: цель, ограничения, опыт, отрасль, сильные стороны и пробелы.

Создает безопасную тренировочную среду. Можно десять раз ответить на неудобный вопрос, не тратя реальное интервью.

Дробит большую задачу на шаги. Запрос «найти работу» слишком велик; запрос «выбрать три целевые роли» уже выполним.

# Где проходит граница

Удобство легко перепутать с достоверностью. Модель может предложить убедительную формулировку достижения, которого у вас не было, назвать несуществующий курс или слишком оптимистично оценить соответствие вакансии. Поэтому рабочее правило простое: искусственный интеллект помогает думать и писать, но факты подтверждаете вы.

Никогда не переносите в резюме цифры, названия клиентов, должности и результаты только потому, что они красиво звучат. Не отправляйте текст, в котором не узнаете собственную речь. И не позволяйте модели выбирать за вас там, где решение зависит от ценностей: доход или свобода, статус или спокойствие, быстрый рост или предсказуемость.

## Три роли в работе с ИИ

Вы — источник фактов и окончательное лицо, принимающее решение. ИИ — аналитик, редактор и тренажер. Рынок — проверка, которая показывает, насколько ваша гипотеза соответствует реальности.

# Как работать с этой книгой

Эта книга построена не как сборник вдохновляющих советов, а как маршрут. Каждый раздел заканчивается действием: сформулировать цель, подготовить данные, выполнить запрос, проверить ответ и перенести результат в реальный поиск. Польза появляется не в момент чтения, а в момент применения.

Откройте ChatGPT или другой выбранный вами инструмент до того, как перейдете к следующей главе.

Создайте отдельный диалог для карьерной работы, чтобы важный контекст не смешивался с бытовыми запросами.

Соберите исходные материалы: текущее резюме, ссылку или текст профиля LinkedIn, две-три интересные вакансии и список ограничений.

После каждого ответа задавайте уточняющий вопрос. Первый результат — начало разговора, а не финальная версия.

Переносите выводы в действие в течение суток: обновите заголовок, напишите человеку, отправьте отклик, назначьте тренировку.

Не требуется идеальная формулировка запроса. Гораздо важнее честно дать контекст и попросить конкретный результат. Если ответ слишком общий, не начинайте заново. Уточните: «Приведи примеры», «Сравни по зарплате и об-



разу жизни», «Используй только факты из моего резюме»,  
«Задай мне пять вопросов перед ответом».

# Ваш первый контракт с собой

Поиск работы почти всегда содержит период, когда внешних подтверждений нет. Вы отправляете отклик и ждете. Проходите интервью и ждете. Меняете профиль и ждете. В этот промежуток особенно важно измерять не только результат, который контролирует работодатель, но и действия, которые контролируете вы.

**Не контролирую**  
**Контролирую**

Ответит ли рекрутер

Насколько точно мой отклик связан с вакансией

Будет ли сильный внутренний кандидат

Сколько разговоров с людьми из отрасли я назначил

Как быстро компания примет решение

Подготовил ли я истории и вопросы к интервью

Изменится ли бюджет вакансии

Проверяю ли я одну карьерную гипотезу за раз

Ваш контракт прост: не требовать от себя немедленной

победы, но ежедневно создавать следующий шанс. Искусственный интеллект полезен именно здесь — он сокращает расстояние между тревогой и действием. В следующей главе мы начнем с самого важного решения: не с формата резюме и не с кнопки «Откликнуться», а с выбора направления, для которого все последующие шаги будут иметь смысл.

## **ГЛАВА 1**

### **Сначала направление, потом скорость**

*Как превратить интересы, навыки и ограничения в конкретную карьерную гипотезу, которую можно проверить*

Самый соблазнительный шаг в поиске работы — открыть вакансии и начать откликаться. Он дает мгновенное ощущение занятости: еще одна форма заполнена, еще одно резюме отправлено, еще одна строка появилась в таблице. Но скорость без направления только быстрее уводит в сторону.

Сильный поиск почти всегда выглядит узким. Кандидат ясно понимает, на какую роль претендует, какие задачи хочет решать и почему его прошлый опыт связан с будущей работой. Для рекрутера такая ясность не является красивым дополнением. Это способ снизить риск. Если компании нужен менеджер продукта, человеку по другую сторону экрана легче довериться кандидату, чьи документы, примеры и вопросы последовательно говорят о продуктовой работе, а не о пяти несвязанных карьерных мечтах.

Поэтому первая глава посвящена не резюме. Мы постро-

им карьерную гипотезу: конкретное название должности, тип среды, набор задач и понятный способ проверить, подходит ли вам этот маршрут.

## **Определение**

Карьерная гипотеза — это не обещание выбрать профессию на всю жизнь. Это достаточно конкретное направление, чтобы в течение нескольких недель собрать данные, поговорить с людьми и оценить реакцию рынка.

# **1. Не ищите призвание — соберите рабочие данные**

На старте кандидата обычно тянут в разные стороны три совета: следовать увлечению, смотреть на растущие отрасли и выбирать самый высокий доход. Каждый совет разумен, но ни один не работает в одиночку. Любимая тема может не совпасть с любимым типом ежедневной работы. Растущая отрасль не гарантирует, что вам подойдет ее ритм. Высокая зарплата быстро теряет привлекательность, если должность требует постоянных действий, которые вы ненавидите.

Вместо вопроса «Кем мне быть?» полезнее начать с четырех наборов данных: что у вас получается, что вас интересует, что уже подтверждено опытом и какие условия нельзя игнорировать.

## **Поле**

### **Что в него входит**

Любимые навыки

Действия, после которых остается энергия: анализировать, объяснять, продавать, писать, проектировать, договариваться, исследовать.

## Интересы

Темы и среды, к которым вы возвращаетесь без внешнего давления: образование, медицина, игры, экология, финансы, городская среда.

## Подтвержденный опыт

Работа, учебные проекты, волонтерство, собственные проекты, результаты и инструменты.

## Ограничения и цели

Минимальный доход, график, география, готовность учиться, семейные обязательства, желаемый темп роста.

Необязательно передавать модели все, что у вас есть. Контекст должен помогать выбору, а не автоматически тащить вас назад. Если последняя работа была случайной и вы не хотите продолжать эту линию, не делайте ее главным входным сигналом. Если же вы намерены развивать накопленную экспертизу, резюме становится важнейшим источником.

## **ГЕНЕРАЦИЯ КАРЬЕРНЫХ ГИПОТЕЗ**

Предложи 10 конкретных названий должностей, которые могут мне подойти. Не используй широкие категории вроде «работа в IT» или «маркетинг». Для каждой роли добавь одно предложение: почему она соответствует моим данным.

Любимые навыки: [перечислите]

Интересы: [перечислите]

Образование: [укажите только если оно важно]

Опыт и резюме: [вставьте только релевантную информацию]

Ограничения: [доход, график, география, готовность к переобучению]

## **Пример: когда прошлую работу лучше не брать за основу**

Алина Коваль заканчивает бакалавриат по культурологии. Последние два года она работала бариста, но не хочет строить карьеру в общепите. Ей нравятся полевые исследования, интервью, написание понятных текстов и городские проекты. Она интересуется музеями, доступной средой и тем, как люди пользуются общественными пространствами.

Если Алина вставит полное резюме без пояснений, модель может предложить должности администратора кафе, тренера персонала или менеджера смены. Эти варианты логичны по последнему опыту, но не по ее намерению. Поэтому она передает навыки, интересы и образование, а работу бариста упоминает лишь как подтверждение общения с людьми и работы в быстром темпе.

В результате список становится предметным: младший UX-исследователь, координатор музейных программ, специалист по исследованиям посетителей, менеджер городских сообществ, ассистент в консалтинге по доступной среде, исследователь пользовательского опыта в общественных сервисах. Теперь у Алины не абстрактная мечта «делать что-то полезное для города», а десять названий, которые можно искать в вакансиях и обсуждать с профессионалами.



## **Пример: когда прошлый опыт должен вести вперед**

Денис Платов одиннадцать лет работает в B2B-продажах. Он умеет проводить презентации, вести переговоры с несколькими сторонами и строить длинный цикл сделки. Денис устал продавать промышленное оборудование, но не хочет обнулять опыт. Его привлекают образование и цифровая медицина.

В запросе он не указывает давнее философское образование: оно не влияет на решение. Зато вставляет резюме и просит опираться на доказанные навыки. Среди вариантов появляются руководитель партнерств в образовательной компании, директор по развитию в медицинской платформе, менеджер по продажам корпоративного обучения, руководитель sales enablement и менеджер стратегических клиентов в healthtech.

Разница между двумя примерами принципиальна. Алине нужно не позволить случайной подработке определить будущее. Денису, наоборот, выгодно сохранить рыночную стоимость накопленного мастерства и сменить контекст, а не профессию целиком.

## **2. Переведите мечту на язык должностей**

Рекрутеры редко ищут «человека, который любит технологии и хочет влиять на мир». Они ищут аналитика рисков, специалиста по закупкам, продакт-маркетолога, инженера данных или руководителя партнерств. Конкретное название должности — это не бюрократическая формальность, а единица поиска. По нему строятся вакансии, фильтры, зарплатные диапазоны, резюме и интервью.

Поэтому каждую привлекательную, но широкую фразу следует переводить в несколько рыночных ролей.

### **Широкое желание Рыночные формулировки**

Хочу работать с людьми и помогать им развиваться

Специалист по обучению и развитию; менеджер образовательных программ; карьерный консультант; customer success manager.

Хочу заниматься экологией

ESG-аналитик; координатор природоохранных проектов; специалист по устойчивой цепочке поставок; менеджер эко-

логических коммуникаций.

Хочу перейти в технологии

Бизнес-аналитик; технический рекрутер; специалист по внедрению; product operations manager; QA-аналитик.

Хочу больше творчества

Контент-дизайнер; бренд-стратег; креативный продюсер; UX-writer; редактор образовательных продуктов.

После первого ответа от модели проверьте список. Удалите роли, которые существуют только как красивые слова. Объедините почти одинаковые названия. Посмотрите, встречаются ли формулировки в реальных вакансиях. На этом этапе цель — не выбрать победителя, а получить пять-семь правдоподобных направлений.

### 3. Снимите глянец с каждой роли

Когда человек знает профессию только снаружи, он сравнивает рекламные образы. Продуктовый менеджер «создает продукты», консультант «решает сложные задачи», исследователь «открывает новое». В реальной неделе есть согласования, таблицы, повторяющиеся встречи, исправления, отчеты, конфликты приоритетов и десятки мелких решений. Часто именно эти детали определяют удовлетворенность.

Чтобы уменьшить страх упустить идеальный вариант, попросите искусственный интеллект описать не престиж профессии, а ее обычный вторник.

#### **РАБОЧИЙ ДЕНЬ БЕЗ РЕКЛАМЫ**

Для каждой роли из списка опиши типичный рабочий день по часам или блокам: основные задачи, долю встреч, долю самостоятельной работы, типичные конфликты и рутинные обязанности.

Затем укажи, какие люди обычно получают от такой работы энергию, а какие быстро устают.

Роли: [вставьте список]

Допустим, Алина сравнивает младшего UX-исследователя, координатора музейных программ и менеджера городских сообществ. Внешне все три роли связаны с людьми и

исследованиями. Но ежедневная работа различается. UX-исследователь много готовит сценарии, проводит интервью, кодирует ответы и защищает выводы перед продуктовой командой. Координатор программ живет в календаре, бюджете и логистике. Менеджер сообщества постоянно находится в коммуникации и часто работает вечером, когда проходят события.

После такого описания Алина понимает, что ей нравится глубина интервью и анализ, но не постоянная публичная активность. Одна роль выбывает не потому, что «плохая», а потому, что ее повторяющиеся действия не совпадают с предпочтениями.

## **Полезный вопрос**

Не спрашивайте только «нравится ли мне результат этой работы?». Спросите: «готов ли я регулярно выполнять действия, из которых этот результат складывается?»

## **4. Ранжируйте варианты по целям и доказательствам**

Интерес — лишь одна половина соответствия. Вторая состоит из двух вопросов: помогает ли роль приблизиться к вашим целям и можете ли вы убедительно доказать, что готовы к ней сейчас или после разумного периода подготовки.

Например, выпускник с крупным образовательным кредитом может искренне любить академические исследования, но путь к постоянной университетской позиции потребует нескольких лет и новых степеней. При этом роль исследователя аудитории в медиакомпании использует похожие навыки интервью и анализа, дает доход раньше и не закрывает дорогу к дальнейшему обучению.

Другой пример: опытный маркетолог хочет меньше командировок и предсказуемый график. Должность операционного директора в большой компании выглядит статусно, но увеличивает именно те нагрузки, от которых он уходит. Роль директора по маркетингу в небольшой образовательной организации может дать меньше масштаба, зато лучше соответствовать образу жизни.

### **РАНЖИРОВАНИЕ РОЛЕЙ**

Ранжируй роли от наиболее подходящей к наименее под-

ходящей. Используй четыре критерия: соответствие моим целям, соответствие текущим квалификациям, стоимость перехода и качество ежедневной работы для моего характера.

Для каждой роли укажи: сильные основания, главные пробелы, реалистичный срок подготовки и один риск, который я могу недооценивать.

Роли: [список]

Цели: [доход, развитие, график, география, смысл]

Квалификации: [навыки, опыт, образование, портфолио]

# Собственная матрица решения

Не принимайте рейтинг модели как приговор. Используйте его как черновик и назначьте веса критериям. Человеку, который срочно ищет доход, доступность перехода может быть важнее долгосрочного престижа. Тому, кто уже финансово устойчив, можно дать больший вес интересу и качеству среды.

## Критерий

### Вопрос для оценки

#### Ежедневные задачи

Мне нравится не только результат, но и повторяющийся процесс?

#### Шанс входа

Могу ли я показать 50-70% ключевых требований уже сейчас?

#### Цена перехода

Сколько месяцев, денег и энергии потребуется до первого убедительного отклика?

#### Доход и устойчивость



Соответствует ли траектория моим обязательствам в ближайшие два года?

Рост

Какие двери откроет роль после двух-трех лет?

Среда

Подходит ли мне темп, уровень неопределенности и количество коммуникации?

## **5. Проверьте роль до того, как посвятите ей месяцы**

Карьерный выбор редко удастся решить только размышлением. Чем дольше вы сравниваете профессии в голове, тем больше данных заменяются фантазией. Следующий этап — маленькие эксперименты, которые стоят недорого, занимают несколько часов или дней и дают реальное ощущение работы.

### **ТРИ ПРОВЕРКИ ДЛЯ КАЖДОЙ РОЛИ**

Предложи три конкретных способа проверить мою пригодность и интерес к каждой роли. Один способ должен занимать не больше двух часов, второй — не больше недели, третий — включать разговор или совместную работу с профессионалом.

Для каждого способа укажи результат, по которому я пойму, что эксперимент завершен.

Роли: [список]

Для UX-исследований такой набор может выглядеть так: разобрать опубликованный отчет и выписать логику выводов; провести пять интервью о конкретном цифровом сервисе и подготовить одностраничное резюме; попросить ис-

следователя прокомментировать план и выводы. Для менеджмента образовательных программ: составить расписание и бюджет небольшого воркшопа; провести его для десяти участников; обсудить результаты с руководителем программы.

Хороший эксперимент отвечает не на вопрос «смогу ли я когда-нибудь?», а на более полезный: «что со мной происходит, когда я выполняю основную работу этой роли?». Вы замечаете, что быстро учитесь и хотите продолжить, или откладываете каждую задачу и чувствуете облегчение после окончания? Оба ответа ценны.

# Мини-проект Дениса

Денис выбрал две гипотезы: руководитель партнерств в образовательной компании и директор по развитию в цифровой медицине. Для первой он подготовил карту из двадцати потенциальных корпоративных клиентов и сценарий партнерского предложения. Для второй разобрал путь закупки медицинской платформы в частной клинике и обнаружил, что цикл сделки включает больше регуляторных и интеграционных вопросов, чем ему хотелось.

Неделя работы дала больше, чем месяц чтения описаний. Образование оказалось ближе по продукту и по типу разговора с клиентом. Денис не получил гарантию трудоустройства, зато его выбор перестал быть эстетическим предпочтением. Он опирался на выполненную работу.

## **6. Поговорите с людьми внутри профессии**

Искусственный интеллект хорошо собирает типичные шаблоны, но не знает конкретной команды, руководителя и рынка в вашем городе. Поэтому финальную проверку стоит провести с человеком, который уже живет в интересующей вас роли.

Самый доступный круг — выпускники вашего университета, бывшие коллеги, знакомые знакомых и участники профессиональных сообществ. В LinkedIn можно открыть страницу учебного заведения, перейти к выпускникам и отфильтровать людей по должности, компании или городу. Цель первого сообщения — не просить работу, а получить короткий разговор и конкретный опыт.

### **СООБЩЕНИЕ ВЫПУСКНИКУ ИЛИ ЗНАКОМОМУ**

Здравствуйте, [имя]! Мы оба учились в [университет/программа]. Я сейчас сравниваю карьерные направления и серьезно рассматриваю работу [название роли]. Увидел ваш путь в [компания/отрасль]. Будете ли вы готовы к короткому 15-минутному разговору о том, как эта работа выглядит изнутри? Я заранее пришлю три вопроса и подстроюсь под

удобное время.

Короткий запрос работает лучше длинной автобиографии. Он показывает общую связь, объясняет причину обращения и ограничивает нагрузку. Если человек согласился, не превращайте разговор в скрытое собеседование. Сначала соберите данные.

Какая часть вашей недели занимает больше времени, чем ожидают люди снаружи?

Какие навыки отличают сильного новичка от человека, который долго не может освоиться?

Что в этой роли вам нравится меньше всего?

По каким признакам вы бы поняли, что кандидат действительно попробовал эту работу?

Если бы вы входили в профессию сегодня, какой маленький проект сделали бы первым?

После разговора поблагодарите человека и выполните хотя бы один совет. Через неделю можно отправить короткое обновление: «По вашему совету я провел пять интервью и собрал отчет. Теперь лучше понимаю, что хочу идти в исследование». Такая связь естественно создает доверие. Позже именно она может привести к рекомендации, но рекомендация становится следствием содержательного взаимодействия, а не первой просьбой незнакомцу.

## **7. Выберите основную полосу и запасную**

После описаний, рейтинга, мини-проектов и разговоров у вас должна остаться одна основная роль. Выбор не обязан быть вечным. Его задача — дать поиску фокус на ближайший цикл, например на тридцать дней.

Основная полоса получает почти все усилия: профиль, резюме, проекты, контакты и подготовку к интервью. Запасная полоса остается как контролируемая альтернатива, а не как второй равноправный поиск. Если через согласованный срок рынок не дает достаточного сигнала — мало просмотров, нет разговоров, пробел слишком велик — вы пересматриваете гипотезу на основании данных.

### **Правило 30 дней**

На один месяц выберите одну основную должность. Зафиксируйте минимальный объем действий: 10 адресных откликов, 5 разговоров с профессионалами, 1 мини-проект и 2 тренировочных интервью. В конце оценивайте не настроение, а собранные сигналы.

# **А если выбрать одну роль не получается?**

Иногда два направления действительно равноценны. Например, человек может быть убедителен и как бизнес-аналитик, и как product operations manager. В таком случае не нужно насильно отказываться от одного варианта. Нужно разделить коммуникацию.

Одна и та же универсальная заявка почти всегда проигрывает двум сфокусированным. Для каждой роли создайте отдельную версию заголовка, резюме, списка достижений и историй для интервью. Не смешивайте в одном документе требования аналитика, маркетолога и менеджера проектов, надеясь, что рекрутер сам найдет нужное. Его задача — быстро снизить риск, а ваша — сделать нужное соответствие очевидным.

## **Основная роль**

### **Что должно быть настроено отдельно**

Название должности

Точная формулировка в заголовке резюме и профиля.

Ключевые навыки

Слова и инструменты, которые повторяются в вакансиях



именно этой роли.

Доказательства

Проекты и достижения, показывающие выполнение типичных задач.

Истории

Примеры для интервью: конфликт, влияние, ошибка, результат, работа с данными.

Сеть контактов

Люди, команды и компании, где эта роль реально существует.

# Итог главы: ваша карьерная гипотеза

К концу этой работы у вас должен появиться не список мечтаний, а короткое рабочее заявление. Оно может выглядеть так:

## ФОРМУЛА

В ближайшие 30 дней я проверяю роль [точное название должности] в [тип компаний/отрасль/география], потому что она использует мои навыки [2-3 навыка], помогает достичь [цель] и соответствует желаемому формату работы [условия].

Мои главные доказательства: [2-3 факта].

Мои главные пробелы: [1-2 пробела].

Проверка гипотезы: [мини-проект], [число разговоров], [число адресных откликов], [дата пересмотра].

Такая формулировка освобождает. Вам больше не нужно каждое утро заново решать, кем быть. На ограниченный срок решение уже принято, а значит, можно переходить к работе, которая усиливает шанс быть найденным и выбранным. В следующей главе этот фокус станет основой профиля LinkedIn: мы переведем карьерную гипотезу в заголовок,

навыки, описание опыта и сигналы, понятные рекрутерам.

# Контрольный список

Я собрал любимые навыки, интересы, подтвержденный опыт и ограничения.

У меня есть пять-семь конкретных названий должностей, а не широкие отрасли.

Я изучил типичный рабочий день и убрал роли, чья рутина мне не подходит.

Я сравнил варианты по целям, квалификации, цене перехода и образу жизни.

Я выполнил хотя бы один маленький эксперимент для двух лучших ролей.

Я поговорил минимум с одним человеком из каждой финальной роли.

Я выбрал основную карьерную гипотезу на 30 дней и дату пересмотра.

Если я веду два направления, для каждого будут отдельные материалы.

## ГЛАВА 2

### Профиль, который работает, пока вы заняты

*Как превратить карьерную гипотезу в набор сигналов, понятных поиску LinkedIn и человеку по другую сторону экрана*

В предыдущей главе вы выбрали направление. Теперь задача меняется: нужно сделать так, чтобы это направление

считывалось без пояснений. LinkedIn работает не только как витрина, которую открывают после вашего отклика. Это еще и база, где рекрутеры ежедневно ищут людей по должности, географии, навыкам и признакам готовности к разговору.

Пока вы изучаете вакансии, кто-то может искать именно ваш набор опыта. Но поиск не умеет догадываться. Он видит поля, формулировки и связи. Если в профиле написано одно, в опыте подразумевается другое, а карьерная цель существует только у вас в голове, алгоритм и рекрутер получают слабый сигнал.

Цель главы не в том, чтобы превратить профиль в рекламный плакат. Мы построим профессиональную страницу, где каждое важное поле отвечает на один вопрос: почему этот человек релевантен конкретной роли и почему с ним стоит начать разговор.

# **1. Примите два решения до редактирования**

Большинство людей начинают с фотографии или раздела About. Это все равно что выбирать шрифт для резюме до того, как вы решили, на какую работу претендуете. Сначала зафиксируйте два решения: для какой роли профиль должен находиться и насколько открыто вы готовы показывать интерес к переменам.

# Какую роль должен увидеть поиск?

Если после первой главы у вас осталась одна карьерная гипотеза, ответ прост: именно она становится центром профиля. Если направлений два, есть три рабочих режима. Первый — выбрать приоритетную роль и настроить LinkedIn под нее, сохранив вторую для отдельных откликов. Второй — проверять роли последовательно: тридцать дней одна, затем пересмотр. Третий — объединить близкие должности, если они действительно используют один и тот же набор доказательств.

## Режим

### Когда подходит

Одна основная роль

Один вариант заметно привлекательнее остальных или требует совершенно другого позиционирования.

Последовательная проверка

Вы хотите честно протестировать две гипотезы, но не готовы смешивать их в одном профиле.

Кластер близких ролей

Названия различаются, но задачи и навыки почти совпа-

дают: например Account Executive и Business Development Manager.

Опасный вариант только один: одновременно заявить о несвязанных целях. Заголовок вроде «Project Manager | Copywriter | Data Analyst | Open to Anything» сообщает не гибкость, а отсутствие решения. Рекрутеру приходится самому придумывать, куда вас отнести. Обычно он выбирает более понятного кандидата.



# **Можно ли говорить о поиске открыто?**

Свободный кандидат может прямо обозначить интерес к новой работе. У человека, который уже трудоустроен, задача тоньше. Если вы растете внутри той же профессии — например, переходите от системного аналитика к ведущему системному аналитику, — обновление профиля выглядит естественно. Если вы меняете направление резко, публичный ребрендинг может вызвать лишние вопросы внутри компании.

## **Правило видимости**

Не скрывайте профессиональную ценность, но управляйте сигналом намерения. Навыки, достижения и качественный профиль полезны всегда. Открытое объявление о смене профессии — отдельное решение.

## **2. Представьте профиль как поисковую карточку**

Рекрутер редко начинает с чтения длинной биографии. Сначала он задает фильтры: название роли, регион, опыт, отрасль, навыки, доступность. Затем система показывает список людей, и только после этого начинается человеческая оценка. Поэтому профиль должен пройти два порога: попасть в релевантную выборку и быстро подтвердить, что совпадение не случайно.

### **Сигнал**

#### **Что должен понять рекрутер**

##### **Название роли**

Вы находитесь в нужном профессиональном поле или убедительно переходите в него.

##### **География и формат**

Вы доступны в нужном регионе, часовом поясе или режиме работы.

##### **Навыки**

В профиле есть язык вакансии: инструменты, методы и

типовые задачи.

## Опыт

Навыки подтверждены действиями, проектами и результатами.

## Готовность к контакту

Есть разумная вероятность, что вы прочитаете сообщение и ответите.

Это не означает, что нужно писать для робота. Хорошая оптимизация делает профиль понятнее и алгоритму, и человеку. Плохая превращает текст в склад ключевых слов. Разница определяется доказательствами: каждое важное слово должно быть связано с реальной работой.

## **3. Начните с заголовка: роль плюс доказательство**

Строка под именем видна в поиске, приглашениях, комментариях и сообщениях. Это самый короткий фрагмент профессионального позиционирования, поэтому ему нельзя поручать только текущую должность по штатному расписанию. Заголовок должен объяснить, куда вы относитесь и на чем основано это право.

Удобная конструкция состоит из трех частей: целевая роль, две-три сильные области и один признак масштаба или контекста. Не нужно превращать ее в перечень из двенадцати терминов. Человек должен понять смысл за несколько секунд.

### **ЧЕРНОВИК ЗАГОЛОВКА**

Создай 8 вариантов заголовка LinkedIn для роли [точное название]. Каждый вариант должен включать название роли, 2-3 релевантных навыка и одно доказательство из резюме.

Не добавляй качества и цифры, которых нет в исходных данных. Избегай слов «гуру», «ниндзя», «визионер» и общих формул вроде «ориентирован на результат».

Резюме: [вставьте текст]

# Сквозной пример: Ирина Соколова

Ирина шесть лет управляла корпоративными программами обучения в Екатеринбурге. Она координировала внедрение LMS, запускала адаптацию для новых сотрудников и работала с руководителями подразделений. После карьерного исследования она выбрала роль Customer Success Manager в EdTech: ей нравились сопровождение клиента, обучение пользователей и улучшение процессов после продажи.

Старый заголовок «Learning and Development Specialist» был правдивым, но не связывал ее с новой целью. Новый вариант звучал так: «Customer Success Manager | B2B Onboarding, LMS Adoption, Stakeholder Management | 40+ корпоративных запусков». Он не выдавал Ирину за человека с чужим опытом. Он переводил ее реальную работу на язык целевой роли.

## Проверка заголовка

Если удалить имя и компанию, сможет ли незнакомый рекрутер определить вашу целевую роль и назвать хотя бы два основания для разговора?

## 4. Настройте географию без двусмысленности

География остается практическим фильтром даже для удаленных вакансий. Компания может ограничивать найм страной, часовым поясом, юридическим присутствием или возможностью приезжать на встречи. Поэтому профиль должен ясно отвечать не только на вопрос «где вы сейчас», но и на вопрос «где и как вы готовы работать».

Не стоит рассчитывать, что рекрутер сам догадается о готовности к переезду. Укажите целевые регионы в настройках поиска работы, выберите подходящий формат — офис, гибрид или удаленно — и добавьте короткую фразу о релокации в About, если она реальна. Если вы меняете локацию профиля на будущий город, не создавайте впечатление, что уже живете там: проясните статус в первом же разговоре и в описании.

### **Ситуация**

### **Что показать**

Остаюсь в своем городе

Текущий регион и допустимый формат работы.

Ищу удаленную работу

Часовой пояс, страны найма и ограничения по поездкам.

Готов к переезду

Целевой город или регион плюс явная формулировка  
«open to relocation».

Планирую переезд к дате

Текущую локацию, будущую локацию и ориентировоч-  
ный срок.

## 5. Соберите словарь навыков и привяжите его к опыту

Навыки — это мост между формулировкой вакансии и вашей биографией. Сначала нужно определить, какие слова повторяются в целевых объявлениях. Затем — оставить только те, которые вы действительно можете подтвердить.

### КАРТА НАВЫКОВ РОЛИ

Ниже находятся 12 описаний вакансий на роль [название]. Выдели 25 повторяющихся навыков и раздели их на четыре группы: инструменты, методы, бизнес-задачи и коммуникационные навыки.

Для каждого навыка укажи, в скольких описаниях он встречается. Не объединяй разные понятия только ради красивой категории.

Тексты вакансий: [вставьте]

LinkedIn позволяет добавить в раздел Skills до 100 навыков, но максимум не является целью. Список из двадцати точных и подтвержденных навыков сильнее, чем сотня случайных. Поставьте выше те, которые одновременно важны для роли и подкреплены вашим опытом.

У Ирины в вакансиях чаще всего встречались customer



onboarding, adoption, retention, stakeholder management, learning management systems, CRM, account reviews и data-informed communication. Она не добавила Salesforce, потому что работала в другой CRM, и не приписала себе revenue forecasting. Зато связала LMS adoption с конкретными запусками для корпоративных клиентов.

# **Один навык — несколько доказательств**

Слово в разделе Skills помогает поиску, но опыт делает его убедительным. Размещайте ключевые понятия там, где они естественно объясняют работу: в Experience, About, проектах и Featured. Это не механическое повторение, а согласованность профиля.

## **Раздел**

### **Как использовать навык**

#### **Skills**

Назвать точным термином, которым пользуется рынок.

#### **Experience**

Показать действие и результат: где именно навык применялся.

#### **About**

Связать несколько навыков в профессиональную историю.

#### **Featured**

Дать артефакт: презентацию, кейс, статью, демо или отчет.

## Recommendations

Получить внешнее подтверждение от человека, который видел работу.

## **ВСТРОИТЬ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА БЕЗ ВЫДУМОК**

Перепиши мои пункты опыта так, чтобы естественно использовать релевантные ключевые слова. Сохрани все факты, цифры, названия и причинно-следственные связи.

Не добавляй инструменты, клиентов, ответственность или результаты, которых нет в исходном тексте. Если навык нельзя подтвердить, пометь его отдельно и не вставляй.

Ключевые слова: [список]

Исходные пункты: [текст]

После такого запроса обязательно сравните каждую строку с исходником. Модель умеет делать фразу убедительнее и иногда незаметно расширяет масштаб ответственности. Слово «участвовал» может превратиться в «руководил», а внутренний пилот — в полноценное внедрение. В профиле допустимо улучшать ясность, но не биографию.

## 6. Превратите About в краткое доказательство соответствия

Раздел About часто заполняют автобиографией от университета до сегодняшнего дня. Рекрутеру полезнее другая структура: сначала профессиональный фокус, затем три доказательства, после них — тип задач и среда, где вы приносите наибольшую пользу.

### РАЗДЕЛ ABOUT

Напиши раздел About для LinkedIn от первого лица. Начни с целевой роли и типа задач, затем выбери три самых сильных доказательства из резюме. Заверши списком специализаций и условиями, в которых я ищу работу.

Текст должен быть легко сканировать: короткие абзацы, без штампов и без повторения полного резюме. Используй только факты из материалов.

Целевая роль: [название]

Резюме: [текст]

Формат и география: [условия]

У Ирины первая версия начиналась с фразы «Я увлеченный специалист с большим опытом». Она ничего не объясняла. Вторая начиналась с задачи: «Помогаю корпоратив-

ным клиентам внедрять образовательные продукты так, чтобы сотрудники не просто получили доступ, а начали пользоваться системой». После нее шли три факта: 40+ запусков, адаптация 8 000 сотрудников и снижение срока выхода новой группы на платформу с шести недель до трех.

Такой текст одновременно содержит язык Customer Success и остается историей реального специалиста по обучению. Именно этого требует сильный переход: не маскировать прошлое, а показать его новую рыночную функцию.

## 7. Не ждите стопроцентного совпадения

Вакансия описывает идеальную комбинацию, а не минимальный паспорт для входа. Если вы закрываете примерно половину ключевого ядра и можете быстро добрать часть пробелов, отклик часто имеет смысл. Гораздо важнее отличить обучаемый пробел от структурного.

**Тип пробела**

**Пример**

**Действие**

Терминологический

Вы делали onboarding, но называли это запуском программы.

Перевести опыт на язык роли и подтвердить примером.

Обучаемый

Нужен конкретный CRM-инструмент, а вы работали в аналоге.

Освоить базовый сценарий и сделать учебный кейс.

Доказательный

Навык есть, но в профиле нет результата или артефакта.  
Добавить цифру, проект, ссылку или рекомендацию.

Структурный

Роль требует лицензии, языка или многолетней практики, которых нет.

Скорректировать маршрут или выбрать промежуточную роль.

## **ПЛАН ЗАКРЫТИЯ ПРОБЕЛА**

Предложи самый быстрый реалистичный план освоения навыка [навык] для роли [название]. Раздели план на 2 часа, 1 неделю и 30 дней.

Для каждого этапа укажи конкретный результат, который можно показать в профиле или на интервью. Не предлагай новую степень, если навык можно подтвердить проектом или коротким курсом.

Ирина не знала методику health score для клиентских аккаунтов. За неделю она разобрала три открытых кейса, собрала простую модель оценки внедрения LMS по пяти сигналам и описала ее в одностраничной презентации. Это не сделало ее опытным CSM, но превратило пробел из пустого места в доказательство скорости обучения.

## **8. Покажите готовность к разговору**

Попадание в поиск еще не гарантирует сообщения. Рекрутер оценивает вероятность ответа, потому что InMail ограничены условиями продукта и контракта. LinkedIn возвращает кредит, если получатель отвечает в установленный срок, поэтому активность кандидата имеет практическую ценность.



# Open to Work: публично или только рекрутерам

В настройках Open to Work можно указать интересующие должности, регионы, формат занятости и круг видимости. Публичный режим показывает рамку #OpenToWork всем участникам сети, включая коллег. Режим Recruiters only передает сигнал пользователям LinkedIn Recruiter и старается скрыть его от рекрутеров текущей компании, но LinkedIn прямо предупреждает, что абсолютную конфиденциальность гарантировать нельзя.

## Режим

## Плюсы

## Риск

Все участники LinkedIn

Слабые связи видят поиск и могут принести неожиданные возможности.

Сигнал заметен коллегам и руководителю.

Только рекрутеры

Меньше публичности, при этом профиль помечается для рекрутерского поиска.

Защита от текущего работодателя не абсолютна.

Не включать

Полный контроль над видимым сигналом.

Вы теряете один из способов показать доступность.

Выберите режим осознанно, а не из стыда или страха. Открытость не заменяет сильный профиль, но помогает правильному человеку понять, что сообщение своевременно.

## 9. Сделайте существующую сеть видимой

Сеть полезна не только для просьб о рекомендации. Она дает контекст: общий бывший работодатель, университет, профессиональное сообщество или знакомый внутри компании снижают дистанцию. Часто проблема не в отсутствии связей, а в том, что реальные контакты не отражены в LinkedIn.

Просмотрите телефон, рабочую и личную почту, списки выпускников, конференции и старые проекты.

Добавьте людей, с которыми действительно взаимодействовали, сопровождая приглашение одной строкой контекста.

Если в интерфейсе доступна синхронизация контактов, используйте ее как подсказку, а не как команду отправить приглашение всем подряд.

Раз в неделю восстанавливайте две слабые связи: коротко напомните, где пересекались, и спросите о текущей работе без немедленной просьбы.

Слабая связь может оказаться ценнее близкого друга именно потому, что человек находится в другой информационной среде. Но массовое добавление незнакомцев разрушает этот эффект. Важна не цифра соединений, а количество

реальных мостов между вами и нужными профессиональными кругами.

# **Следите за компаниями, которые вам действительно подходят**

Подписка на страницы целевых работодателей помогает видеть новости, вакансии и язык компании. В рекрутерском контексте взаимодействие с брендом может служить дополнительным признаком интереса. Составьте не бесконечный список «лучших компаний мира», а карту из тридцати-пятидесяти организаций, где ваша роль реально существует.

## **КАРТА ЦЕЛЕВЫХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ**

Составь список из 40 работодателей для роли [название] в отрасли [отрасль] и географии [регион]. Раздели их на крупные компании, растущие игроки и небольшие специализированные команды.

Для каждой компании укажи, почему там может существовать эта роль и какой термин использовать для проверки в LinkedIn и на странице вакансий.

Не утверждай, что компания сейчас нанимает. Пометь все позиции, которые необходимо проверить вручную.

## **10. Добавьте человеческие доказательства**

Алгоритм помогает попасть на экран. Решение о контакте принимает человек. Поэтому после ключевых слов нужны визуальные и социальные сигналы, которые делают профиль цельным.

# Фотография и обложка

Хорошая фотография не обязана быть студийной. Достаточно четкого кадра головы и плеч, спокойного фона, естественного выражения и одежды, соответствующей профессиональной среде. Избегайте групповых снимков, сильной ретуши и изображения, где лицо занимает малую часть кадра.

Обложка — широкое поле над профилем — может поддерживать позиционирование. Для Ирины подошла не абстрактная фотография ноутбука, а аккуратная схема пути корпоративного клиента: запуск, обучение, внедрение, использование, результат. Такой баннер она собрала в Canva, используя нейтральные иконки и собственные формулировки. Для фотографии рабочего контекста можно использовать Pexels, проверяя лицензию конкретного материала.

## ИДЕИ ДЛЯ ОБЛОЖКИ

Предложи 10 визуальных концепций для обложки LinkedIn специалиста на роли [название]. Каждая концепция должна показывать работу или результат, а не содержать клише вроде рукопожатия и ракеты.

Укажи, какие элементы можно собрать в Canva и какие поисковые запросы использовать на Pexels.

# Ответы на InMail и рекомендации

На сообщение рекрутера лучше отвечать, даже если вакансия не подходит. Короткое «спасибо, сейчас не рассматриваю этот уровень» закрывает диалог профессионально. Быстрый ответ поддерживает репутацию человека, с которым легко взаимодействовать, и возвращает рекрутеру возможность использовать кредит повторно.

Endorsements подтверждают отдельные навыки и помогают усилить профиль. Recommendations выполняют другую функцию: дают историю от руководителя, клиента или коллеги. Сильная рекомендация содержит контекст, наблюдаемое действие и результат. Один конкретный абзац полезнее десяти общих похвал.

## ЗАПРОС РЕКОМЕНДАЦИИ

Напиши короткое сообщение бывшему руководителю [имя] с просьбой о рекомендации в LinkedIn. Напомни проект [название], мою роль [действия] и результат [цифра или эффект].

Тон дружелюбный и уважительный. Не пиши текст рекомендации за человека, но предложи три факта, которые помогут ему вспомнить совместную работу.



# 11. Расширьте видимость за пределами одной версии профиля

Публичный профиль LinkedIn может появляться в поисковых системах. Проверьте настройки Public profile, выберите, какие разделы разрешено показывать, и создайте понятный персональный URL. Изменения в Google или Bing могут обновляться не сразу, поэтому не оценивайте результат на следующий день.

Если вы ищете работу в средах с разными языками, LinkedIn позволяет создать дополнительную языковую версию профиля на компьютере. Перевод не выполняется автоматически: заголовок, About и опыт придется адаптировать самостоятельно. Пользователь обычно видит версию, соответствующую языку интерфейса, и при желании может переключиться.

Например, Мария Пардо искала роли финансового аналитика в Мадриде и позиции FP&A в международных компаниях. Испанская версия профиля использовала местные названия функций и акцентировала работу с отчетностью для подразделений. Английская версия делала упор на budgeting, forecasting и management reporting. Это был не один текст, переведенный слово в слово, а две согласованные версии одной профессиональной истории.

## 12. Проведите аудит за девяносто минут

Профиль не нужно переписывать бесконечно. Достаточно пройти его в правильном порядке: сначала поисковые сигналы, затем доказательства, после этого видимость и визуальная целостность.

### **Время**

### **Действие**

0-10 минут

Зафиксировать основную роль, географию и режим видимости.

10-25 минут

Переписать headline и первую часть About.

25-45 минут

Выбрать 20-30 навыков и расставить их по приоритету.

45-65 минут

Обновить три последних места работы, добавив ключевые задачи и результаты.

65-75 минут

Настроить Open to Work, Public profile и персональный URL.

75-85 минут

Проверить фотографию, обложку и раздел Featured.

85-90 минут

Отправить один запрос рекомендации и восстановить одну слабую связь.

## **Итог главы: профиль должен рассказывать одну историю**

Сильный LinkedIn не пытается казаться универсальным. Он последовательно повторяет одну профессиональную гипотезу разными способами: названием роли, набором навыков, географией, достижениями, визуальным контекстом и внешними рекомендациями. Повторение здесь не бедность, а согласованность.

После обновления профиль Ирины перестал выглядеть как страница специалиста, который просто «хочет попробовать EdTech». Рекрутер видел человека, уже много лет решавшего задачи внедрения, обучения и удержания пользователей, пусть в другом организационном контексте. Переход стал не прыжком, а логичным следующим шагом.

Теперь можно переходить от защиты к активной атаке: резюме. В следующей главе мы разберем, как устроить документ так, чтобы он был понятен системе отбора, удобен рекрутеру и доказывал соответствие конкретной вакансии.

# Контрольный список

Перед тем как перейти к резюме, пройдите профиль сверху вниз и убедитесь, что поисковые сигналы, доказательства и видимость рассказывают одну и ту же историю.

## Поисковые сигналы

В профиле есть одна основная роль или кластер действительно близких ролей.

Headline содержит точное название роли, ключевые навыки и доказательство.

География, удаленный формат и готовность к переезду указаны без двусмысленности.

В Skills стоят только навыки, которые я могу подтвердить.

## Доказательства

Ключевые навыки связаны с действиями и результатами в Experience.

About начинается с профессиональной задачи, а не с общих качеств.

Пробелы разделены на терминологические, обучаемые, доказательные и структурные.

Featured и рекомендации дают внешние или материаль-

ные подтверждения работы.

## **Видимость и доверие**

Open to Work настроен с подходящим уровнем видимости.

Сеть отражает реальные профессиональные контакты, а не случайные приглашения.

Я подписан на целевые компании и проверяю вакансии вручную.

Фотография, обложка, публичная и языковые версии профиля поддерживают ту же историю.

### **ГЛАВА 3**

#### **Резюме, которое проходит два фильтра**

*Как сделать документ понятным ATS, удобным рекрутеру и убедительным для будущего руководителя*

Профиль LinkedIn помогает вас обнаружить. Резюме решает более жесткую задачу: за несколько секунд доказать, что вас стоит пропустить дальше. Оно попадает одновременно к системе учета кандидатов и к человеку, который отвечает за качество короткого списка. Эти два читателя смотрят на один документ по-разному.

Система ищет структуру, названия полей, даты и совпадения с языком вакансии. Рекрутер ищет ясность, подтвержденный уровень и минимальный риск ошибки. Будущий руководитель задает третий вопрос: сможет ли этот человек

решать мои задачи без долгого перевода с языка его прошлого опыта на язык моей команды?

Поэтому сильное резюме не является автобиографией и не пытается впечатлить дизайном. Это отобранная система доказательств под конкретную роль. В этой главе мы соберем ее сверху вниз, используя карьерный переход Ирины Соколовой из корпоративного обучения в Customer Success в EdTech.

# **1. Сначала разберитесь, что происходит после кнопки Apply**

Представьте рекрутера, который ведет 40 вакансий. Если каждая собрала по 250 откликов, в работе оказывается 10 000 документов. Это не универсальная статистика, а полезная модель нагрузки: она объясняет, почему никто не способен вдумчиво читать каждое резюме от первой строки до последней.

В компаниях с Greenhouse, Workday, Lever и другими ATS заявка сначала сохраняется в базе. Система извлекает имя, контакты, места работы, даты, образование и текстовые совпадения. Конкретная логика различается: где-то есть ранжирование, где-то только поиск и фильтры, а где-то рекрутер вручную открывает поток откликов. Но общий вывод неизменен: нестандартный документ увеличивает вероятность, что важная информация будет потеряна или останется незамеченной.

**Читатель**

**Что он делает**

**Что ему нужно**

**ATS**



Разбирает файл на поля, хранит заявку, поддерживает поиск и фильтрацию.

Стандартные разделы, читаемый текст, точные термины, последовательные даты.

## Рекрутер

Быстро решает, стоит ли тратить время на подробное чтение и звонок.

Одна целевая роль, знакомая структура, сильные доказательства в верхней части.

## Руководитель

Сравнивает кандидатов с реальными задачами команды.

Результаты, масштаб, контекст, инструменты и признаки самостоятельности.

## Три правила главы

Облегчите чтение. Пишите так, чтобы текст корректно разобрала система. Уберите сомнения и станьте очевидным кандидатом для конкретной роли.

## 2. Выберите каркас, который не мешает содержанию

Резюме с диаграммами навыков, двумя колонками, фотографией, шкалами из звезд и россыпью пиктограмм может хорошо выглядеть в портфолио дизайнера. В массовом найме такой макет создает лишний риск: текст читается в неправильном порядке, контакты оказываются в графическом блоке, а названия разделов не распознаются.

Безопасный каркас скупен ровно настолько, насколько скупен хороший дорожный знак. Одна колонка, обычный текст, понятные заголовки, умеренные поля и достаточно воздуха. Его задача не удивлять, а провести взгляд к нужному доказательству.

**Элемент**

**Надежный вариант**

**Чего избегать**

**Структура**

Одна колонка; Summary, Experience, Education, Skills.

Боковые панели, плавающие блоки, текстовые поля.

**Шрифт**

Один читаемый шрифт 10,5-12 pt, заголовки чуть крупнее.

Мелкий кегль, декоративные гарнитуры, пять видов начертания.

## Контакты

Текстом в верхней части основной страницы.

Только в колонтитуле, картинкой или через QR-код.

## Графика

Минимум; ссылки оформлены обычным текстом.

Иконки вместо слов, круговые шкалы, логотипы работодателей.

## Файл

PDF с выделяемым текстом или DOCX, если этого требует форма.

Скан, фотография страницы, защищенный паролем документ.

# Одна страница или две?

Правило одной страницы полезно только тогда, когда заставляет убрать слабое. Оно вредно, если ради него вы сжимаете шрифт, удаляете релевантный проект или превращаете страницу в серую стену. Для специалиста с несколькими значимыми ролями две чистые страницы часто честнее и удобнее одной перегруженной.

# 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.