

ИВ АБЬЯН

16+

# Профессиональное позиционирование. Инструкция карьериста.



Как добиться признания и стать первым  
среди лучших.

ИВ АБЬЯН

**Профессиональное  
позиционирование.  
Инструкция карьериста**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

## **Ив Абьян**

Профессиональное позиционирование. Инструкция карьериста /  
Ив Абьян — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Что такое эффективное профессиональное позиционирование? Если вы хотите подняться по карьерной лестнице, легко обходя конкурентов, то вашими ступеньками может стать профессиональное позиционирование. Как подать себя так, чтобы ни у кого не осталось сомнений в вашем профессионализме? Как вести себя во время переговоров или официальных встреч? И чем нам в этом может помочь японский политический деятель XVI века – об этом вы узнаете во второй книге из серии о личном позиционировании. Это своеобразный справочник профессионала, включающий в себя все те важные аспекты, которые понадобятся вам на пути карьерного роста. Инструкция карьериста будет полезна не только начинающим специалистам, но и предпринимателям и людям творческих профессий.

# Содержание

Введение	6
Часть 1 Соберите свой кейс	8
Кто я? Специалист или просто хороший человек?	9
По утрам надев трусы, не забудьте про часы	13
Ваше резюме, как инструмент профессионального позиционирования	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

*Моим детям – Алану, Айе и Мире. Верю, что вы станете не просто профессионалами своего дела, но и достойными людьми. Люблю вас бесконечно.*

## Введение

Согласитесь, неплохо иметь под рукой справочник или путеводитель, который поможет минимизировать потери и ошибки на пути становления вас, как профессионала. Этакий полный, но в то же время краткий курс, включающий в себя психологию общения, бизнес этикет, правила составления резюме и все секреты грамотного профессионального позиционирования.

Вот и я подумала также, прежде чем, приступить к созданию серии книг по личному позиционированию. Собрав все свои знания в этой области, я разделила их на три темы. Из этого получились три книги о позиционировании личности. Первая книга называется «Личное позиционирование. Инструкция по применению». В ней изложены основы психологии позиционирования, которая вплетается в увлекательную игру выбора социальных ролей.

Вторая, книга которую вы читаете, «Профессиональное позиционирование», подобрала в себя все необходимое для современного человека, стремящегося к достижениям, комфорту и реализации себя, как эксперта. Она будет полезна не только специалистам в сфере наемного труда, но и руководителям, фрилансерам и свободным художникам.

Третья книга из этой серии познакомит вас с людьми, которые посредством умелого позиционирования становятся гуру, суперличностями современного общества. Почему им верят и как стать современным Остапом Бендером, все это в третьей книге «Ловкость ума и никакого мошенничества».

Если вы только начинаете свой карьерный рост, книга «Профессиональное позиционирование» станет прекрасным дополнением к вашим знаниям, потому что быть профессионалом, еще не значит казаться таковым. Сколь часто мы наблюдаем уверенных в себе людей, о которых складывается впечатление как о профессионалах высокого класса. Но, когда речь заходит о выполнении поставленных задач, они предпочитают переложить свои профессиональные обязанности на других или, продолжая играть роль «умудренного мудростью мудрых», нехотя принимать советы своих подчиненных.

И, напротив, талантливые и образованные люди, лишенные навыков грамотного профессионального позиционирования, часто не могут найти себе достойный заработок, проваливают одно собеседование за другим. Они не знают как, проще говоря, пропиарить самого себя, как подать себя в новом коллективе, чтобы укрепить в сознании окружающих прочное и выгодное о себе впечатление. Вы знаете, сколько вы стоите? А сколько стоят ваши услуги? Как правильно назначить цену самому себе? Как не стать изгоем в коллективе или создать слаженную команду? А может быть вы вообще занимаетесь не своим делом?

Ответы на эти и многие другие вопросы вы найдете в этой книге.

Умение создать о себе именно то мнение, которое вам будет выгодно, это не просто набор навыков психологии общения. Это целый комплекс мер, система, которая слаженно работает на ваш имидж. Все это может помочь вам как в вашем карьерном росте, так и в становлении себя, поиске своего предназначения. Ведь вы можете быть профессионалом своего дела и не ходить при этом каждый день на работу. Но, когда ваше имя напечатают в поисковике Google, никто не усомнится в том, что вы настоящий эксперт в своей области.

Мы живем в удивительное время, когда успех превратился в мерило финансового благополучия. Успех – это деньги. Деньги – это свобода. Свобода – это счастье. А поскольку все мы стремимся к единой цели – быть счастливыми, как не крути, перспектива стать успешным человеком гораздо привлекательней, чем возможность быть просто потребителем. И самое приятное, что сейчас для этого у нас с вами есть гораздо больше возможностей, чем у наших родителей. Всего четыре года обучения, и ты уже бакалавр! Всего три месяца, и ты уже говоришь на китайском языке. Всего год стажировки, и ты уже ценный сотрудник крупной корпорации. Ценнейшие знания находятся от нас всего на расстоянии клика. Мы все выучили волшебное

слово, дающее любой ответ на любой вопрос: «ОК GOOGLE!». Но почему же, несмотря на все достижения в области передовых технологий, нам все сложнее пробить эту стену из конкурентов и первым оказаться на вершине славы?

Как известно, на каждое действие, человек всегда находил свое противодействие. Мы придумываем законы, а потом придумываем, как эти законы обойти. Мы изобретаем товар, упрощающий людям жизнь, а потом придумываем стратегию продажи этого самого товара. Если товара много, мы выбираем самый лучший, если много компаний, выпускающих этот товар, они отстраиваются от своих конкурентов. Все свелось к тому, что и сам человек, специалист, превратился в товар... И как бы это прискорбно не звучало, но выигрывает тот, кто в итоге выгодно продал. И не важно, что это будет – продукция, знания, навыки, нападающий сборной по футболу. На сегодня дела обстоят гораздо проще. Специалистов много, профессионалов, экспертов, мы заполнили собою рынок труда. Но, как и на любом рынке, здесь идет конкурентная борьба, и от того, какая у вас будет «упаковка», рейтинг, опыт, даже ваше резюме, – все это может сыграть решающую роль в вашей карьере.

И если есть способ выстроить себе выгодное профессиональное позиционирование, почему бы не воспользоваться такой возможностью?

## **Часть 1 Соберите свой кейс**

Как начинается ваш день? Вы просыпаетесь, с удовольствием потягиваетесь в кровати или со всей силы бьёте по кнопке ненавистного будильника? Вы бодры, совершаете утреннюю пробежку и после душа, одеваете свежую сорочку и спускаетесь на парковку? Или вы выполняете на кухню, в надежде получить заряд бодрости от свежесваренного кофе? Потом, словно осьминог, одновременно собираете мужа на работу, детей в школу, одной рукой готовите завтрак для всех, а другой дорисовываете левую бровь?

У всех рабочий день начинается по-разному. Давайте познакомимся поближе и выясним, кто вы по специальности, а кто по призванию. И, если удастся выявить несоответствия, соберем себя, как эксперта, заново – так, как нам это будет выгодно. А если вы еще не считаете себя экспертом, в силу некоторых причин, я помогу вам эти причины устранить и определить вашу экспертность, а кому-то даже найти свое предназначение.

## Кто я? Специалист или просто хороший человек?

*Разница только в том, что про мужчину скажут: «Он увлечен своим делом», а про женщину: «Она какая-то странная».*

*Дороти Сейерз*

Давайте подойдем к вопросу профессионального позиционирования со всей ответственностью, но при этом творчески. Чтобы понять, как грамотно выстроить ваше позиционирование, необходимо выяснить все ваши плюсы и минусы, ваши таланты и особенности. Вспомнить, какого рода деятельность доставляет вам удовольствие, а что именно вы вынуждены делать, считая минуты до окончания выполняемой работы.

Для удобства вашей работы с книгой я предлагаю завести блокнот или тетрадь, где вы сможете делать свои записи, проводить психологический анализ или выписывать туда свои идеи. Давно доказано, что все, что вы записываете от руки, увеличивает ваши шансы на реализацию задуманного, поскольку именно такая форма записи воспринимается нашим мозгом, нашим подсознанием лучше. Так что приготовьтесь к работе над собой и для начала составим первый список (базовый фундамент), с помощью которого мы и станем выстраивать ваше профессиональное позиционирование.

Чаще всего, человек (особенно мужчина) ассоциирует свое личное позиционирование со своей специальностью. Но мы вполне можем совмещать наемный труд с практикой инвестирования. Женщина может быть многодетной матерью и работать онлайн, без отрыва от заботы о семье. А юрист по образованию может писать замечательные фантастические романы и даже чувствовать себя комфортней в роли писателя, нежели адвоката. Поэтому, нам стоит определиться с вашим личным позиционированием прежде, чем начать выстраивать профессиональное.

Подумайте и запишите ответы на следующие вопросы:

Кто я? Каким одним словом вы сможете представиться в новом обществе. Какое одно слово соответствует вашим жизненным принципам и ценностям? Вы – мужчина, женщина, мать, музыкант, филантроп, миллионер, бомж, спасатель? Личность каждого человека – это сложное сплетение множеств социальных ролей, которые он играет, целая система убеждений, талантов и физиологических особенностей. Но вам из всего этого нужно выбрать самое основное, вашу главную социальную роль, то кем вы сами себя считаете. (Подробнее об этом читайте в книге «Личное позиционирование. Инструкция к применению.»)

Выпишите свои жизненные ценности. Что первично, что вторично, что именно является вашими базовыми принципами? Если вы не знаете, как определить свои жизненные ценности, то можете составить большой список из всего того, без чего просто не представляете своей жизни. Религия, семья, благодарность, честность, дисциплина, творчество и т.д. Список может получиться внушительным, но вам следует его сократить и свести, хотя бы до пяти пунктов. Это можно сделать, останавливаясь на каждом из них и задавая себе вопрос: «ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ТО, БЕЗ ЧЕГО Я НЕ СМОГУ ЖИТЬ?». Если есть хоть капля сомнения, вычеркивайте.

Каковы ваши базовые потребности? В полной ли мере вы их реализовали? Это напрямую связано с построением стратегии вашего профессионального позиционирования. Список базовых потребностей человека может быть даже индивидуален, в зависимости от того, что важно лично для вас.

Психологи и разные школы расходятся во мнениях, поэтому мы возьмем за основу первоисточник и список базовых потребностей человека, который первым обозначил их и уложил в пирамиду, которая теперь всем известна, как пирамида Маслоу. Абрахам Маслоу – основа-

тель гуманистической психологии, автор множеств научных статей и книг. Думаю, ему можно доверять.

Вот ваша подсказка:

Основу пирамиды составляют физиологические потребности (еда, вода, сон, кров). Если с этим у вас все в порядке, ставим напротив плюс (+).

Следующая потребность – это безопасность (здоровье, финансовая стабильность, личная безопасность). И если вы не живете в районе военных действий и у вас крепкое здоровье, ставим плюс (+).

Далее потребность в принадлежности (любовь, семья, друзья, общение). Если и здесь все хорошо, то плюсуем и это, если с этим проблемы, то минусуем (-)

Еще выше потребность в признании (самооценка, уважение окружающих) (+) или (-).

И пик пирамиды составляет потребность в самовыражении (профессиональное развитие, личностный рост, духовное развитие и т д) (+) или (-).

А теперь самый главный вопрос – ЗАЧЕМ НАМ ВСЕ ЭТО НУЖНО? Отвечаю. Стратегия профессионального позиционирования выстраивается на ваших жизненных ценностях. Ведь если для вас семья – это главное и то, без чего вы жить не сможете, то зачем вам трудиться над стратегией получения должности, которая вас с вашей же семьей и разлучит? Во всем важна гармония. Что вы написали в первом пункте? Например, на вопрос «Кто я?» вы ответили одним словом – МУЖЧИНА. Отлично! Это и есть ключевое направление вашего личного позиционирования. Все, что вы делаете в своей жизни стройно, укладывается именно вокруг того, что вы МУЖЧИНА. А это значит, что вы сможете это с успехом применить в своей стратегии профессионального поведения. Есть разница между тем, как позиционирует себя мужчина-консультант и женщина-консультант. Стратегия будет различна, клиенты соответственно, результат соответственно. Если вы в собственных глазах прежде всего мужчина, то у вас станет плохо получаться даже самая лучшая стратегия позиционирования администратора гей клуба. Результат и старания уйдут в минус. Что касается ваших базовых потребностей, то здесь еще проще. Пока вы не закроете первые два уровня пирамиды, вам и книгу до конца читать не стоит. Зачем делать что-то, если это не принесет пользы или удовольствия? Если вам нечего есть, негде жить, а над головой каждый день пролетают снаряды, о каком профессиональном позиционировании, стратегиях роста и другой прелестной мишуре может идти речь. В таких условиях даже любовь и общение не очень-то и нужны. Поэтому посмотрите внимательно на свои плюсы и минусы, потому что те уровни пирамиды, которые у вас идут со знаком минус, повлияют на вашу стратегию позиционирования. Разберем на примере.

Женщина средних лет, наемный работник. Замужем, двое детей, своя квартира. Образование высшее.

Педагог (так она написала в первом пункте)

Семья, любовь, преданность, безопасность, стабильный доход. (таковы, по ее мнению, ее жизненные ценности)

Базовые потребности: физиологические потребности (+), потребность в безопасности (+), потребность в принадлежности (+), потребность в признании (-), самовыражение (-).

Итак, что из вышперечисленного пойдет нам на пользу? Что и как мы станем использовать? Если женщина написала, что она прежде всего педагог, то возможно она не только поучает детей в школе, но и своих детей дома, а иногда и мужа. Такие навыки могут пригодиться в администрировании, организации рабочего пространства. К тому же работать она может не только в школе – есть масса вариантов для того, чтобы зарабатывать на обучении других. Ей прекрасно подойдет онлайн обучение или удаленная работа, потому что семья и безопасность ее жизненные приоритеты. Бизнес для нее возможен, но внутренний страх перед отсутствием

стабильного дохода может все испортить. Для полного счастья ей осталось только осуществить потребность в признании и самовыражении. Все это она может реализовать через свой образовательный проект, собрав восторженных учеников или даже последователей. Параллельно, она может выпустить пару книг на тему передовых методов в педагогике или литературе (истории, географии, смотря что именно она преподает). Через это она сможет получить и признание, и самовыражение. Вариантов масса. Все это и станет основой для будущей стратегии ее профессионального позиционирования.

С этим разобрались. Идем дальше. А чем дальше в лес, тем больше самоанализа. Вам предстоит увидеть свою стратегию позиционирования графически, так, чтобы не осталось никаких вопросов, а путь к достижению результата был прост и нагляден.

Продолжим наше знакомство. Определив ваши базовые потребности и принципы, вспомним, что вы уникальный талантливый специалист. Возможно вы даже новатор или напротив, у вас есть некая особенность, которая вам мешает и вечно все портит.

Предлагаю вашему вниманию таблицу «ТРАМП-лин» для заполнения. Ведь чем длиннее трамплин, тем выше прыжок.

ТРАМП-лин			
Ваше образование, специальность.	Таланты, особенности, недостатки.	Кем вы работаете?	Кем хотите работать? Кем желаете стать?
Например, вы маркетолог, образование соответствующее (высшее), но помимо этого, вы специализируетесь в области рекламы и неплохо владеете дизайнерскими программами.	Психология человека, дизайн, умение хорошо держаться на публике, прекрасные внешние данные (рост, телосложение), но интроверт, не любите скопления людей и любите поспать по утрам.	Специалист по маркетингу в крупной компании.	Хочу свой бизнес, но не знаю с чего начать и в какой сфере.

Заполнили? Отлично! Посмотрите на свои возможности – ваше образование, специализация, ваши таланты, все это инструменты вашего профессионального позиционирования. Кем вы работаете сейчас – отправная точка и полигон для действий. А то, кем вы хотите стать и есть конечная цель, относительно которой мы и станем выстраивать ваше профессиональное позиционирование. Чтобы еще до вашего прихода, все знали, кого именно они ожидают и, какие проблемы этих людей вы можете решить с высокой профессиональной точностью.

На примере, указанном в таблице, можно смело выстраивать стратегию владельца инфо бизнеса, онлайн школы маркетинга и дизайна. Почему? Потому что это легче интроверту, человеку, который не любит вставать рано, потому что он хорош собой и прекрасно владеет навыками ораторского искусства! А знания и образование в данной области у него уже есть. ТА-ДАМ! Над этим и будем работать.

А если я вообще не хочу работать, спросите вы? Если при этом все ваши базовые потребности удовлетворены, то почему бы и нет? Вы можете быть счастливы и на иждивении, или на пенсии, но при этом ради собственного удовлетворения и потребности в самореализации, позиционировать себя как специалиста высокого класса. И получать прибыль, просто консультируя, время от времени.

А как насчет разницы в позиционировании мужчин и женщин? Разумеется, такова имеется, и она может как сыграть вам на руку, так и стать причиной провала вашей карьеры. Такие «женские» качества, как аккуратность, терпение, внимание к деталям, может стать приятным бонусом в позиции администратора отеля или помощника руководителя. Не нужно приобретать новые навыки или транслировать это намеренно – все уже есть! Но вот если мужчина вспыльчив или любвеобилен, он может демонстрировать своим поведением полное несоответствие специалиста в области дошкольного образования. И если женщине любовная интрига может служить ступенькой в карьерной лестнице, то для мужчины такая интрига сможет стать фатальной – он потеряет и семью, и работу.

Это все как раз понятно, снова скажите вы! Но почему у меня до сих пор не получилось построить карьеру? Где признание, ордены, цветы и деньги?

Ситуация такова, что чем больше вы транслируете обществу своим поведением то, что вы профессионал в определенной области, тем больше вам это общество верит. И со временем за вами закрепляется звание, неотделимое от вашего имени: Костя-проводник, Юля-медсестра, Сергей Сергеевич – бизнесмен. Но это только в том случае, если вы действительно делаете это постоянно, демонстрируя свою принадлежность к данной профессиональной группе. Хорошо иметь много навыков и знаний. И спец и на дуде игрец. Но для грамотного профессионального позиционирования это губительно. Или вы хирург высокого класса, а уже потом, для своих, и рыбак, и кулинар. Или вы можете делать все (и уколы делать, и статьи писать, и рекламный буклет сделать), но при этом вам не получить ПРИЗНАНИЯ в определенной профессиональной среде.

В связи с этим возникает логичный вопрос.

Как и что нужно транслировать своим поведением, чтобы, будучи средним, но грамотным специалистом, все же получить более высокую должность или высокое признание обществом. Как с нуля выстроить себе новый профессиональный имидж? Как продемонстрировать всем, что вы вполне достойный специалист, настоящий эксперт своего дела? Ну не табличку же на себя надевать с надписью: «Я – писатель (врач, учитель) года!»

Табличку нельзя, а вот что именно нужно на себя надевать, чтобы соответствовать своей экспертности, разберем в следующей главе.

## По утрам надев трусы, не забудьте про часы

*Главное, чтобы костюмчик сидел...*

Даже если вам безразлично, что подумают о вас окружающие, даже если вам безразличны последние модные тенденции, вам ведь не плевать на свое будущее? Как бы вы не любили удобные спортивные штаны, вам придется подобрать себе соответствующий гардероб, поскольку ваш внешний вид – это один из основных инструментов профессионального позиционирования. По внешнему виду мы определяем принадлежность человека к той или иной социальной группе, предполагаем род его деятельности, основываясь на своих стереотипах. И это определяет наше изначальное отношение к человеку.

Первое впечатление, которое мы производим на потенциального работодателя, на будущего партнера по бизнесу, стало превалировать над наличием опыта и образования. Так было не всегда. Всего каких-то 50 лет назад, вас не допустили бы на более высокую должность без соответствующей «корочки». Затем, в эпоху становления малого и среднего бизнеса, на первый план вышел опыт и связи. Последнее десятилетие все стало проще и сложнее одновременно. Наличие опыта и образования уже не гарантирует вам хорошей работы. Почти у всех есть возможность по-быстрому окончить курсы, не выходя из дома (онлайн), получить повышение квалификации. Необходимый сертификат можно получить и за полгода. Почти никогда потенциальный работодатель не проверяет достоверность данных, внесенных в ваше резюме. Так что же становится решающим фактором при приеме на работу? То первое впечатление, которое вы произведете на человека! Люди стали больше доверять своей интуиции и предпочитают работать каждый день с приятными, позитивными и креативными сотрудниками. Каким бы вы не были профессионалом своего дела, вас всегда с удовольствием заменят на другого, если вы дурно пахнете и отравляете своим поведением атмосферу в коллективе. По статистике последних лет, работу, повышение или выгодные контракты получают не стипендиаты Нобелевской премии по физике, а люди, с которыми «приятно иметь дело».

Поэтому, как ни крути, ваш внешний вид, это то, что станет базой первого впечатления, которое вы станете производить на окружающих. И это впечатление может сыграть решающую роль. Разумеется, не только новый костюмчик станет золотым ключиком, открывающий двери к успеху. Первое впечатление – это совокупность манеры держаться, одежды, стиля, вашего голоса и харизмы (если она у вас есть). Подробнее об этом читайте в книге «Личное позиционирование. Инструкция к применению».

В этой главе мы рассмотрим деловой дресс-код, то, как подобает одеться на деловой ужин и как подчеркнуть вашу индивидуальность (в женщинах – очарование, в мужчинах – строгость). Не забудем и о людях творческих профессий. А, поскольку женщин принято пропускать вперед, с них и начнем.

### **Женский деловой костюм.**

Дорогие дамы, если мы готовимся к важной деловой встрече, раскрыв обувной шкаф, первым делом отложите в сторону босоножки, сандалии и сабо, поскольку они к деловой одежде не имеют никакого отношения. Выбираем закрытые туфли – это идеальный вариант. Туфли с открытой пяткой можете использовать в теплое время года и только, если встреча предполагает пройти в неформальной обстановке.

Далее, скользнув пальчиками вверх по изящной ножке, вспомните о том, что колготки телесных оттенков (чулки) обязательны для делового комплекта. Никаких голых, даже самых красивых ног! Никакого разноцветия! Только в холодное время года вы можете дополнить свой образ плотными колготками, подходящими по цвету к костюму.

В зависимости от места вашей работы (страны вашего пребывания) и красоты ваших коленей, вы подбираете длину юбки. Единственное условие – не слишком коротко! Будет идеально, если вы подберете для своего визитного гардероба два, три костюма, чтобы не терять времени на долгий выбор. Один из них может быть брючным, но с условием, что ваши ягодицы будут скрыты верхней частью костюма. И конечно, не допустимы джинсовые или кожаные изделия. Трикотажные ткани тоже не относятся к официальной одежде, но в вашем деловом костюме вы можете отвести место для трикотажных изделий в случае их соответствия. Вещь не должна носить яркий характер, иметь глубокое декольте. Лучше если она не станет облегать ваши формы или сверкать бесконечным бисером.

Для блузок обязательно наличие длинного рукава, даже в теплое время года.

Сумки, аксессуары, портфели должны иметь тот же тон, что и туфли. Также они могут быть в тон костюма. Лучше всего использовать сдержанные, темные цвета.

Украшения также носят сдержанный характер. Надевая украшения, не забывайте о создании визуального треугольника. Это могут быть серьги и кулон (верхний треугольник) или кулон, браслет, часы (нижний треугольник). Не утяжеляйте образ при помощи массивных украшений с крупными камнями. Это больше подойдет к вечернему наряду.

Блестящие ткани, прозрачные блузы, юбки с воланами или глубокими разрезами **не допустимы** в деловом образе.

Глубокие декольте, узкие брюки, все, что подчеркивает вашу сексуальность **не допустимо** в деловом костюме. Этим вы можете только навредить своей карьере. Вы можете быть неправильно поняты, а ваш профессионализм станет незаметен на фоне вашего эротизма.

#### **Мужской деловой костюм.**

Напрасно бытует мнение, что мужчины не так разборчивы в одежде, как женщины или им проще подобрать гардероб!

Как и в случае женского делового костюма, так и в мужском – сорочки только с длинным рукавом. Даже под пиджак, даже в теплое время года. Если вы предпочтете короткий рукав вас воспримут как человека из обслуживающего персонала. Таковы нормы делового костюма!

Взгляните на свою обувь. Если она светлого оттенка – ваш костюм должен быть светлым. К темным костюмам подбирают темную обувь. Ремни и аксессуары того же цвета. Они должны подходить мужчине по размеру и соответствовать общему образу. Обратите внимание на галстук. Никаких картинок или портретов знаменитостей! Это может быть модно, но уместно только в вечернее время. Только сдержанные и благородные цвета. А вот носки всегда должны быть в тон вашей обуви и брюк. Белые носочки с черными туфлями в деловом костюме не приемлемы.

Летом допустимы костюмы из легкой и светлой ткани.

Не злоупотребляйте парфюмом! Это не прилично даже для леди!

Дорогие мужчины, ваши аксессуары и любимые мелочи (запонки, часы, ремни, портфели) подбирайте согласно общему ансамблю вашего костюма. Они должны сочетаться между собой по стилю и цвету.

Думаю, не стоит напоминать, что джинсы и растянутые свитера также не уместны в деловом образе мужчин, как и прозрачные блузы у женщин. И ваша волосатая грудь может создать совсем не то впечатление у вашего собеседника, чем у вашей любовницы. Застегните сорочку!

#### **Костюм творческого человека**

Люди творческих профессий неординарны, импульсивны, подчас вспыльчивы. Несомненно, каждый из них индивидуален, как в своем творчестве, так и в личном позиционировании. Но актерам, хореографам, поэтам и художникам тоже нужна еда, заказы, клиенты и заработок. Поэтому, было бы не лишним умение выделяться среди таких же ярких особ, как и вы, преподнести себя так, чтобы вас запомнили. Но это только в том случае, если у вас до сих пор нет импресарио или агента. Обычно, представлять творческого человека в общественных

кругах, это их работа. Но если вы, как говорится, сам себе режиссер, то будет полезно знать, как лучше продемонстрировать свою уникальность при помощи вашего внешнего вида.

Раз вы вольны в своем творчестве и создаете картины и романы, не поддаваясь давлению общественных масс, то вполне сможете создать и свой неповторимый стиль. То, что станет выделять вас среди тысяч таких же художников и писателей. Например, вы можете всегда появляться во всем черном. Строгие линии, подчеркивающие силуэт. Использовать только мягкие ткани или, подчеркивая вашу легкость и непредсказуемость шить свои наряды из тонкой органзы.

Единственным ограничением для вас станут званые мероприятия высокого ранга. Вам придется одеться так, как подобает дресс-код (фрак, вечернее платье и т.п.). Но на светских мероприятиях вы вполне сможете проявить свою харизму и выделиться из толпы.

Запомните только одно: «Гениям прощительно многое». И если социум еще не признал вас таковым, покупая ваши работы за миллионы, не стоит эпатировать публику. Все может получиться с точностью наоборот. Золотая сетка на вашей груди оставит в памяти присутствующих дам впечатление легкого шока, но это не побудит опытного агента заключить с вами контракт или купить вашу книгу.

Первую половину жизни вы работаете на имя, а вторую половину жизни имя работает на вас! Сначала, позаботьтесь о своей репутации, сделайте себе имя! И только после этого золотая сетка станет частью вашего имиджа.

Если вы не сильны в создании персонального стиля, воспользуйтесь помощью элементов (аксессуаров, шарфов, шляп, перчаток). Пусть это станет вашей визитной карточкой. И если не запомнят даже вашего имени, то запомнят ваш африканский браслет! И найдут, при случае, в интернете, именно по этому признаку. А почему бы и нет? Представьте себе, вы художник, в черной шляпе. Или вы писательница, которая никогда не снимает перчаток (на людях, разумеется). Может вы станете первым фотографом, который всегда работает в белоснежном костюме. А может вы артист эстрады, которого все запомнили по разноцветному шарфу? Это то, что поможет вам запомниться и выделиться среди своих коллег. Ведь так начинается карьера почти любой знаменитости – его заметили (запомнили), потом предложили сотрудничество и закрутилось, завертелось...

Не забывайте, что ваш стиль (элемент костюма) должен быть повсюду, где упоминается ваше имя. На вашем сайте, на вашей страничке в соц. сети. На фото в вашем резюме, на фотографиях с прошедшей презентации и т.д.

Пробежимся по основным правилам, которые помогут вам определиться со своим персональным образом.

Помните о форме вашего тела, о соотношении объемов вашего костюма. Будьте внимательны с выбором фактуры материала, цвета и декора.

Ваш костюм должен соответствовать вашей манере (харизме). Если вы эмоциональный поэт, то почему бы не использовать яркие цвета?

Найдите баланс между вашими художественными произведениями и своим образом. Если вы создаете картины из бисера, то почему бы не использовать украшения из того же материала. Но если вы пишете картины на тему адских мучений, передаете образы ангелов апокалипсиса, то веселенький ситец вашего платья не оправдает ожиданий публики.

Где вы работаете и творите? Помните об этнических нормах и религиозных правилах этого государства. Ведь вы хотите быть признаны, значит ПРИНЯТЫ. И если на презентации своей книге о целомудрии женской природы вы придете в костюме Евы, никто не купит вашу книгу. А вы получите проблемы с законом.

Сколько вам лет? Понимаю, что вопрос не уместен, если вы дама. Но он уместен при создании вашего образа. Ваш костюм ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ВАШЕМУ ВОЗ-

**РАСТУ.** Не старайтесь «молодиться» при помощи нарядов для подростков. Элегантно и даже экстравагантно можно выглядеть в любом возрасте.

## Ваше резюме, как инструмент профессионального позиционирования

*Ищу работодателя. О себе: всесторонне развит. Могу копать под кого-то. Копать под кого-то. Подстраиваться под кого-то. Прогибаться под кого-то. Играть под кого-то. Могу... но не буду...*

Стоит только кликнуть пальцем в Google, напечатать «Резюме», и вы тут же найдете тысячи (если не миллионы) вариантов написания, создания и составления вашего резюме. Вот и книге конец, а кто дошел до этой главы молодец))). Если вы неплохо владеете компьютером, то сделать себе резюме вам не составит труда. Есть множество других опытных людей, которые готовы за умеренную плату сделать это за вас. Но нам нужно не просто пару листов с правильной информацией о вашем образовании и опыте работы. Нам нужен полноценный инструмент профессионального позиционирования. А для этого ваше резюме должно соответствовать той вакансии, которую вы желаете заполнить. И еще оно должно соответствовать вашему образу. Только в этом случае, резюме станет недостающим кусочком паззла, собрав который, работодатель решит, что вы и есть тот самый кандидат, который им нужен.

Рассмотрим на примере.

На должность менеджера по продажам требуется девушка 30 лет, с опытом работы.

Вы девушка 36 лет, хотя и не выглядите на свой возраст, скорее на возраст вашей прабабушки (шутка).

Шутки шутками, но вам нужна эта работа, потому что вы в будущем мечтаете открыть свой магазинчик, а опыта у вас нет. Есть только страстное желание и необходимость заполучить эту работу, именно сейчас. Что делать?

Смотрим в зеркало. Сойдет на 30 лет? Сойдет, отлично. Далее, смотрим в резюме.

Возраст: честно указаны паспортные данные и год рождения. (-)

Образование: бакалавр, менеджмент туризма. (+, потому что менеджмент)

Опыт работы: и тут вся правда за последние три года – временно не работала, потому что сидела дома с ребенком. (-)

И все! Считай вы в пролете. Не видать вам работы в этом прекрасном торговом центре возле вашего дома, как иной даты рождения в паспорте!

Что делаем? Меняем резюме. Никакой лжи! Иногда нужно просто сказать правду, о которой вы забыли. А иногда просто указать потенциальному работодателю на то, что он хочет увидеть (или удалить то, что ему видеть не стоит).

Удаляем графу с паспортными данными и годом рождения. Есть множества вариантов написания резюме и не обязательно указывать свой возраст.

Убрали. Отлично. И раз вы действительно выглядите на 30 лет, то и претензий к вам никаких не будет. Это относительные цифры. Ведь если девушка 25-ти лет не продает товар, а женщина 39 лет делает за день двойную прибыль, не нужно долго думать, чтобы понять, кто останется на этой работе.

Образование, оставляем (само собой), ведь им нужен менеджер по продажам, а вы не последний человек в системе управления (пусть даже в туристической сфере).

Далее, опыт. И вот зачем вы написали, что три года сидели с ребенком? Никто не станет проверять, где вы сидели и с кем. Вспомните, разве не вы помогли тете Люде, когда она открыла свое первое кафе? Да это было 10 лет назад, но ведь опыт никуда не делся! А как насчет ваших вязаных игрушек? Вы же продавали их через интернет и в общем то неплохо! Вспоминайте! Вашему работодателю нужен человек, который уже имел опыт в сфере продаж!

Что еще в своей жизни и когда вы продавали? Со Светкой пытались продать духи Орифлейм? Пишите – опыт в розничной торговле, работа в сетевом.

Что? Вы сказали, что это не правда? Как же?! Разве вы этого не делали? Делали! Разве это не ваш жизненный опыт или вы забыли, как это делается? Не забыли! Значит это правда! Для вашего работодателя это именно то, что он хочет увидеть и знать о вас! Ему не интересна ваша правда о последних трех «годах декретного заключения». Ему нужно только знать, можете вы продавать или нет! Вот и напишите об этом, только **КРАСИВО И ГРАМОТНО!** То есть вместо того, чтобы написать «помогала Светке продать орифлеймовский парфюм», вы пишете «два года опыта работы в сетевом бизнесе, продажа эксклюзивного парфюма Орифлейм». Почему ушли? Потому что ребенок подрос, вы отдадите его в детский сад и теперь у вас «долгосрочные планы по работе в такой крупной компании, как ваша» (говорите вы на собеседовании)!

Вот теперь ваше резюме соответствует ожиданиям работодателя и вашему образу. Вы же выглядите на 30, не так ли?

Давайте не станем лукавить, и признаем уже наконец, что далеко не все пишут правду в своих резюме, но очень многие, благодаря этому получают хорошую работу и возможность изменить свою жизнь к лучшему. Я не призываю вас лгать, но если вы хотите позиционировать себя, как профессионал своего дела, ваше резюме должно быть достойным обрамлением для бриллианта вашей личности!

Возможно то, о чем я собираюсь с вами поделиться станет для кого-то открытием, а кто-то уже давно использует эту нехитрую фишку. Итак, родные мои, у вас может быть столько резюме, сколько должностей вы планируете получить! Но тут есть несколько пунктов, при соблюдении которых ваш инструмент позиционирования, такой как резюме, станет работать на вас.

Предположим, вы оказались в другой стране, вы переехали, вам нужно начать свою трудовую деятельность, вам нужна работа, чтобы хоть как-то встать на ноги. В этом случае, вы можете составить себе несколько резюме, ориентированные на разного рода деятельность, разные вакансии. Но при этом, вы должны отдавать себе отчет в том, что вы и правда сможете выполнять эту работу.

Пример. Вы заканчивали колледж по профессии референта, со знанием иностранного языка. Далее продолжили обучение в институте по специальности педагог английского языка. Где вы точно сможете с удовольствием, легко и профессионально выполнять свою работу? В школе, в частной школе, в иностранной компании, где нужен переводчик и секретарь, в местной компании, где нужен секретарь-референт, в дошкольном учебном центре и много еще где. Вы смогли бы даже работать в строительной компании, где нужен администратор в офис со знанием языка и умением вести документацию. Разве нет? Конечно, да! И к тому же вы не в том положении сейчас, чтобы долго ждать или выбирать. Хотя выбора у вас как раз будет достаточно.

Начинаем поиск работы и составляем несколько разных резюме, ориентированных на разные вакансии. В резюме ПЕДАГОГА описываем свой педагогический опыт и все курсы повышения квалификаций, если такие имели место быть. В резюме СЕКРЕТАРЯ-РЕФЕРЕНТА описываем соответствующий опыт и не забываем в разделе «Образование» выделить место для своего колледжа. И далее по той же схеме. Вы можете даже для каждое резюме сделать соответствующее фото. Это займет больше времени и сил, но станет еще более соответствовать ожиданиям вашего потенциального работодателя. Потому что секретарь крупной компании выглядит не так, как педагог дошкольного обучающего центра. Ну вы понимаете... Этот способ увеличит ваши шансы найти работу в кратчайшие сроки и даст вам возможность выбирать между предлагаемыми условиями труда и заработной платой.

В каком случае этого делать не стоит? Если вы специалист высокого класса и всю жизнь работали только в одной сфере труда, постепенно повышая свой уровень профессионализма,

то это и станет вашей уникальной особенностью. В этом случае не смущайтесь и вносите в свое резюме весь свой **ОГРОМНЫЙ ОПЫТ** в вашей сфере деятельности. Это будет внушительным доводом, чтобы отдать самую высокооплачиваемую должность именно вам.

Не забывайте, что ваше резюме должно соответствовать предлагаемой вам должности не только содержанием, но и стилем. То есть если вы планируете стать управляющим какого-то департамента, то синие или зеленые завиточки в качестве рамки, не станут лучшим вариантом стилизацией вашего резюме. А вот если вы вторая скрипка в большом оркестре, то скрипичный ключ или нотный стан, может прекрасно дополнить и украсить информацию о вашем опыте (но не переусердствуйте!).

## **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.