

ДОЦЕНТ КАФ. ХІМІЇ, КАНД. БІОЛ. НАУК

# Корнет Марина Миколаївна

Де мене можна знайти?

Тільки дистанційно,  
під час консультацій у  
зумі.

Коли?

Ср 12.55 - 14.15

Контакти?

[kornetmaryna@ukr.net](mailto:kornetmaryna@ukr.net)

+ Moodle

Мессенджери +380678025631



# Чинники успішного працевлаштування за фахом

## I. Шляхи пошуку роботи

Лекція 1. Техніка пошуку роботи. Шляхи пошуку роботи.

Лекція 2. Ресурси кадрових агентств. Пошук роботи через державні центри зайнятості.

Лекція 3. Метод активного прямого пошуку роботи. Пошук роботу за допомогою резюме.

## II. Варіації самопрезентації та правове регулювання трудових відносин

Лекція 4. Співбесіда.

Лекція 5. Можливі шахрайства з боку роботодавців. Правове регулювання трудових відносин.

Лекція 6. Написання есе за обраною тематикою. Самопрезентація. Самозайнятість.

## ІНДИВІДУАЛЬНЕ ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

I. Резюме (укр., 2028 р.,) - 12 балів

II. CV (анг., на сьогодні,

<https://europass.cedefop.europa.eu/>) - 13 балів

		Вид контрольного заходу	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1	2		3	4	5
1 (1-10 тиждень)	А) Активна присутність в аудиторії (участь у дискусії при обговоренні проблемних питань). Б) При відсутності на занятті з поважних причин - індивідуальний підхід.		6	0-5	30
2 (5,10 тиждень)	Контрольна робота за результатами вивчення матеріалу Розділу 1, Розділу 2 (Тести у Moodle)		2	0-15	30
3 (11 тиждень, 13.11-19.11.2023)	Підсумковий контроль – залік	Індивідуальне практичне завдання	1	0-25	40
		Залікове випробування в усній формі за питаннями (проводиться до сесії)	1	0-15	
Усього			10		100

Запорізький національний університет  
Кафедра хімії



## ЛЕКЦІЯ №1

*Техніка пошуку роботи.  
Шляхи пошуку роботи.*



Лектор доц., к.б.н. Корнет М.М.

## План



1. Знайомі та друзі стають в нагоді.
2. Робота з оголошеннями в засобах масової інформації та використання Інтернет-ресурсів.
3. Техніка телефонних розмов.
4. Алгоритм пошуку роботи.
5. Використання новітніх технологій під час пошуку роботи.
6. Пошук випускниками вільних вакансій в Інтернеті.

# ТЕХНІКА ПОШУКУ РОБОТИ

Кар`єра в умовах ринку праці - це не що інше, як успішний продаж своєї робочої сили.

- ✓ Досягти успіху Вам допоможе знання кон`юнктури ринку, його законів і методів роботи на ньому.
- ✓ За вас ніхто не вирішить, яку роботу шукати і на які умови погоджуватися.
- ✓ За вас ніхто не здійснить необхідних дій для «виходу» на потенційних роботодавців. І на співбесіду Вам доведеться йти самому.

**А тому необхідно чітко визначити себе і свої цілі у пошуках роботи. З`ясувати ситуацію на ринку праці, визначити, яка Ваша істинна ціна. На основі цього вірно скласти своє резюме.**



Після цього Ви маєте розробити власну програму просування інформації про себе до потенційних працедавців.

При контактах із потенційним роботодавцем (або його представником) необхідно вміти вигідно відрекомендувати себе як потенційного працівника й у результаті отримати пропозицію роботи, а отримавши її, грамотно провести переговори і виторгувати вигідні умови роботи.

І це ще не все, бо, вийшовши на роботу, треба зробити все необхідне, аби закріпитися на ній та бути хорошим працівником.



# Шляхи пошуку роботи



- ✓ Найпопулярнішим нині способом залишається *пошук у колі знайомих*.
- ✓ На другому місці - *реклама в ЗМІ*. Оголошення про вакансії публікують близько 50% усіх компаній.
- ✓ Третю позицію займають *послуги кадрових чи рекрутингових агентств*. Багато компаній формують власний кадровий резерв.
- ✓ Останнім часом популярними стали постійні *контакти з закладами вищої освіти, «ярмарки вакансій», а також усілякі «відкриті кадрові конкурси»*.

Тепер поговоримо про те, якими шляхами компанії знаходять собі співробітників.



**Найбільший відсоток вакансій заповнюють люди, які дізналися про них через особисті канали.**



Не бійтеся запитувати. Не думайте, що хтось може образитися на Ваше прохання про сприяння у працевлаштуванні, але й будьте готові до наступного:

- ✓ на кожні Ваші 20 розмов щодо пошуку роботи лише одна-дві реакції будуть недоброзичливими;
- ✓ половина - відверто байдужими;
- ✓ кілька осіб пообіцяють Вам сприяння, але далі слів їхні обіцянки не підуть.

Не розчаровуйтеся. Ця ситуація не має нічого спільного з Вашою кандидатурою безпосередньо: такий стан справ стандартний. Продовжуйте пошук, не припиняючи його навіть за умов, що хтось твердо пообіцяв Вам допомогу.

# ЗНАЙОМІ ТА ДРУЗІ СТАЮТЬ В НАГОДІ



Звичайно, цілком можливо знайти собі роботу, не покладаючись на особисті зв'язки. Однак той факт, що найбільший відсоток вакансій заповнюють люди, котрі довідалися про них через знайомих, свідчить сам за себе. Звідси банальний висновок - необхідно підтримувати стосунки з якомога більшою кількістю людей, які можуть бути корисними для Вас.

Найменше проблем щодо цього мають товариські та комунікабельні люди. Більше знайомих - вища ймовірність того, що серед них виявиться потенційний роботодавець. Або вони допоможуть знайти його. Проте варто уникати окремих поширених оман, що найчастіше заважають досягненню успіху в пошуку роботи «по знайомству». Про ці омани добре написав *Макс Мессмер*, американський фахівець із людських ресурсів [<http://psyfactor.org/kursrabot.htm>].

**Зав'язуючи знайомства, варто вводити у коло спілкування тільки тих людей, хто безпосередньо за своїм службовим становищем чи соціальним статусом здатний надати Вам роботу**

Звісно, головна мета - це вихід на потрібних людей, які можуть чимось зарадити. Але, щоб зав'язати контакти з ними, доведеться знайомитися мало не з усіма підряд. Тому таку оману можна вважати найпоширенішою.

Висновок дуже простий: не обмежуйте свого кола спілкування. Не діліть людей на тих, до кого треба, а до кого не слід звертатися за допомогою. Не поділяйте своїх родичів чи знайомих на «престижних» і «так собі». Фактично кожен, кого ви знаєте або з ким можете познайомитися, незалежно від того, де він працює і чим заробляє на життя, може щось чути про нові вакансії.

Часто допомога приходить звідти,  
звідки її зовсім не чекаєш.



## *Необхідно знати «потрібних» людей, щоб знайти гарну роботу*

Безумовно, у такому вислові є частка істини, але, за великим рахунком, це - омана. Звичайно, Ваша основна мета - доступ до «потрібних» людей. І якщо є ключ до успіху, то це тільки Ваша здатність вибудовувати такі ланцюжки зв'язків, які спроможні вивести на роботодавців. Пошук роботи «по блату» - це процес багато в чому покроковий.

Спочатку Ви зустрічаєтеся з однією людиною, вона рекомендує Вам ще когось, та своєю чергою, називає наступне ім'я, і так доти, поки не зав'яжете знайомство з ключовою особистістю. Якщо Вам не вдалося відразу ж «вийти» на таку впливову постать, то це не має розчаровувати: просто варто збільшити свої зусилля і набратися терпіння.



*Люди можуть образитися чи навіть розлютитися, якщо до них звернутися з проханням про допомогу в пошуках роботи*



Що ж, ми з Вами живемо не в найкращому зі світів. Буває, що, зателефонувавши комусь чи зустрівшись із кимось, на кого цілком розраховуєте і кому під силу посприяти, наштовхуєтеся на зарозумілу чи зневажливу відмову тільки тому, що посміли безпосередньо звернутися з проханням про допомогу. На щастя, більшість людей - навіть ті, з ким Ви майже не знайомі, - найчастіше виявляються на диво доброзичливо налаштованими, якщо звернутися до них належним чином і переконливо сформулювати своє прохання. Тому відсоток грубіянів, із якими доведеться зіштовхнутися, не дуже високий».

**Але пам`ятайте, що спричинити відмову  
Ви можете й самі.**

Для цього достатньо просити про таку послугу із жалюгідним виглядом і тремтінням у голосі, і Ваша поведінка створить враження про Вас, як про слабку людину, не придатну для серйозної та відповідальної роботи. У цьому випадку ніхто не захоче рекомендувати Вашу кандидатуру ще комусь.



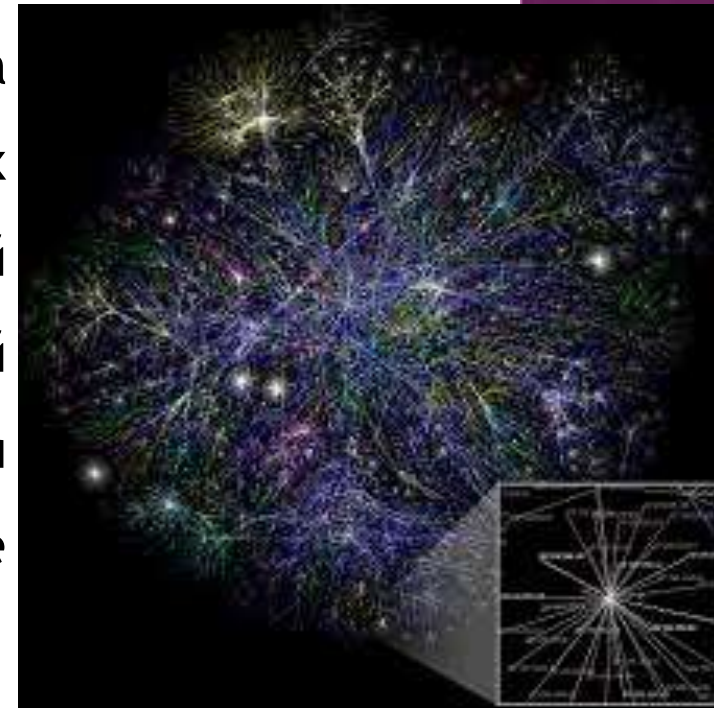
A cartoon character wearing a bright yellow raincoat with a hood is standing in a dark, rainy environment. The character has large, white, wide-eyed eyes and a small, dark mouth. They are holding a wooden sign on a post with both hands. The sign is made of two horizontal planks and has the words "THE END" on the top plank and "IS NEAR" on the bottom plank, both in a bold, black, sans-serif font. The background is a dark, greyish-blue, suggesting a stormy night. There are silhouettes of evergreen trees and a large, rounded mountain peak in the distance. The overall mood is ominous and dramatic.

**THE END  
IS NEAR**

## Робота з оголошеннями в засобах масової інформації та використання Інтернет-ресурсів



15-20% кандидатів знаходять роботу за оголошенням, опублікованим у періодичних виданнях. З одного боку не так багато, але й не настільки мало, щоб ігнорувати даний спосіб пошуку. Тим більше, що оголошення про прийом на роботу - це легкодоступне джерело даних про вакансії.





# Є дві основні стратегії роботи з оголошеннями!

*Перша* - розміщення власних оголошень про пошук роботи на *спеціалізованих інтернет-сайтах*, публікуєте їх у друкованих виданнях, розклеюєте на стовпах. Повірте, що це доволі мало ефективно. Серйозні роботодавці не обтяжують себе передплатою великої кількості газет у пошуках працівника і не переписують номери телефонів на парканах.



*Друга стратегія* полягає у відзивах на вже опубліковані оголошення. Виділіть час для перегляду і вакансій. Більше того, Ви зможете зв'язатися з роботодавцями, обминаючи кадрові агентства. Але спершу треба навчитися самостійно читати і розуміти подані оголошення.



Аналізуючи оголошення, спробуйте з`ясувати наступні питання.

1. У якому виданні розміщене оголошення? Це дасть уявлення та цілком визначену інформацію про наступне:

- ✓ про витрати на пошук персоналу: це свідчення про зацікавленість фірми у кваліфікованому спеціалісті та про його цінність для неї;
- ✓ про те, наскільки широко проведено пошук;
- ✓ про фінансові можливості фірми і престижності пропонованої роботи.

*Багато чого можуть сказати і оформлення оголошення, його величина та місце, шрифт, наявність логотипу і т. п.*



## 2. Оголошення подала фірма чи посередницьке рекрутингове агентство?

- ✓ послуги агентств обходяться для фірм зазвичай у 20-30% пропонованої на даній посаді річної зарплати та є свідченням відповідного фінансового стану фірми;
- ✓ те, що фірма свідомо йде на додаткові витрати на пошук персоналу, свідчить про велике значення для неї заповнення даної вакансії.



### 3. Перед тим, як відгукнутися на оголошення, необхідно

з`ясувати для себе ще ряд дуже важливих питань.

- ✓ Що фірма вважає за потрібне повідомити про себе?
- ✓ Який основний напрямок діяльності фірми?
- ✓ Яка фірма за величиною?
- ✓ Де розташоване місце пропонованої роботи? Якщо назва й адреса фірми зазначені повністю - це добра ознака.
- ✓ Як описана посада?
- ✓ Чи зазначене точне найменування посади?
- ✓ Чи можна зрозуміти з оголошення, що запропоновано: робота самостійна чи у складі команди?
- ✓ Які вимоги до кваліфікації і професійного досвіду? Іноді вони перераховані, а іноді їх можна вивести з побічно наданої в оголошенні інформації про фірму.
- ✓ Чи передбачено спеціальне навчання для нового працівника?
- ✓ Чи існує якісь вимоги до особистих якостей?

#### 4. Чи подана в оголошенні інформація про винагороду за виконувану роботу?

- ✓ Якщо розмір зарплати зазначений на початку оголошення, то це, свідчить як правило, про те, що фірма чітко усвідомлює свою готовність платити такі кошти заради того, щоб отримати фахівця відповідного рівня.
- ✓ Якщо про зарплату не згадано, то це може означати, що вона порівняно невелика, хоча бувають і винятки.
- ✓ Чи є згадка про додаткові виплати та пільги?



## 5. Також при аналізі оголошення про вакансію спробуйте уявити для себе ще й таку інформацію.

- ✓ Чи можна зрозуміти, яка перспектива просування по службі?
- ✓ Як і до кого рекомендовано звертатися?
- ✓ Якщо подано ім`я з телефоном і адресою, то це означає, що фірма знайде і час для бесіди з Вами телефоном, і можливість прийняти Вас як кандидата у своєму офісі.
- ✓ Чи не створюється враження, що посаду надто розхвалюють?
- ✓ Зверніть увагу на можливу невідповідність тональності оголошення змісту пропонованої роботи та її умов.







Серйозна та відповідальна фірма не побоїться залишити свій телефон чи адресу.

Але тут також є кілька нюансів. Перегляньте уважно видання, що інформують про працевлаштування за два-три останніх місяці. Регулярно повторювані оголошення про вакансії викреслюйте зі свого списку. Це або кадрові агентства поповнюють власну базу кандидатів, або фірма, що нині не має потреби у працівниках, закидає сітки з метою знайти фахівця суперкласу, якого гріх буде не взяти на роботу. Нас мають цікавити реальніші пропозиції.



Підозрілими є вакансії, в яких зашкалює сукупність професійних вимог. Це не що інше, як бажання отримати за невелику плату хорошого фахівця, проте може бути й таке: керівники, які подають оголошення, просто не орієнтуються у реаліях життя.



У багатьох оголошеннях можна натрапити на фразу: “Заробітна плата від...” чи “Початкова ставка становитиме...” Не ловіться на цю вудку. “Початкова” зарплата в більшості випадків буде й остаточною. Реально розраховуйте тільки на ту суму, що зазначена в оголошенні.

### ЗРОСТАННЯ МІНІМАЛЬНОГО ПОСАДОВОГО ОКЛАДУ ОСВІТЯН ДО 2023 РОКУ



КОЖНА НАСТУПНА КАТЕГОРІЯ ЗРОСТАЄ НА 10%

Звичайно, Ви ніколи не зможете знайти в оголошенні відповіді на всі запитання, що цікавлять, але уважніший аналіз оголошення дасть змогу побудувати свої подальші дії щодо отримання запрошення на співбесіду.

Отже, аналізуючи оголошення про вакансію в ЗМІ чи на Інтернет-сайтах, у будь-якому випадку пробуйте, як хороший детектив, вилучити з нього якомога більше цінної інформації. Саме вона стане основою Вашого успіху, а часто вбереже від непередуманого кроку і можливих шахрайських дій з боку нечесного роботодавця.

Треба бути також готовим до того, що на оголошення в ЗМІ відгукнуться багато кандидатів.

Другий варіант навіть ефективніший. Якщо пропозиція солідна, то таку вакансію не заповнюють миттєво, і подана інформація через кілька днів, а то й тиждень знайде свого адресата. Більше того, вона буде розглянута навіть ретельніше, оскільки навала претендентів уже минула. При аналізі оголошень обов'язково реально оцінюйте свою спроможність виконувати ту чи іншу конкретну роботу.

Мета - виділитись із загального потоку  
Тому відгукніться на оголошення або відразу,  
або через днів чотири після оголошення

Специфічним методом роботи з ЗМІ в процесі пошуку роботи є публікація міні-резюме в засобах масової інформації.

При цьому дуже Важливо грамотно скласти текст резюме, подати в ньому таку інформацію про себе, щоб із вами захотіли зустрітися та познайомитися ближче. Тому воно має містити дуже стисло, але дуже змістовну інформацію.

**John Smith**  
Project Manager

smith@gmail.com | +1 (123) 444-5555 | San Francisco | John Smith

### Summary

Diligent project manager offering **over 4 years** of proven record of success leading all phases of diverse technology projects. Strong process and quality assurance background. PMP, MBA and Six Sigma Black Belt credentials. Computer programming and business Finance experience.

### Work experience

**Go4It Company, NY** | 03/2016 - present  
Project manager

- Managed budgets of up to **\$8M** and cross-functional teams of up to **25 developers**, programmers, analysts and network specialists.
- Drove the completion of systems engineering, software development and enterprisewide implementation projects for Visa, Citigroup
- Honored with **CEO award** as recognition of project results

**Starter Company, CA** | 02/2014 - 03/2016  
Project manager

- Database Developments:** Guided teams in the development of relational database management systems for Tesla and NetGix. **Results:** Improved the consistency and accessibility of data.
- System Integrations/Migrations:** Project-managed transition of programs to new platforms and the merger of disparate systems **Results:** achieved seamless integrations, accomplished with no unscheduled downtime and delivered by as much as **\$750K** under budget.

### Education

**Stanford University** | 09/2012 - 05/2016  
Management Science & Engineering MSc in Computer Science, Summa cum laude, top 10% of class

### Certificates

**Leadership Development Institute** | 03/2017 - 01/2018  
Developing a Competitive Strategy course

### Professional Skills

Costing & Budgeting: ●●●●●●  
Project Scheduling: ●●●●●○  
Database Design: ●●●●○

### Technical Skills

JIRA, ConGurence: ●●●●●●  
Rational Suite: ●●●●●○  
Perforce: ●●●●○

### Languages

English: ●●●●●●  
German: ●●●●○

### Spheres of competence

Team building, coaching, Business analysis, Product development, Fintech

### About

**Business strategists:** reasonable and consistent, I manage cutting-edge projects aligning business goals with technology solutions. I prefer flexible work hours and aim at CIO position in next 3 years.

Вивчивши попередньо подібні оголошення, можна зрозуміти, що кожне міні-резюме найкращим чином характеризує здобувача.

**ПО-ПЕРШЕ, чітко викладіть контактні дані: адресу, електронну пошту, телефони, скайп.**

Необхідно зареєструвати окрему адресу електронної пошти для роботодавців. Бажано, щоб він звучав солідно, без зменшувальні і пестливих імен. У цьому випадку ви буде отримувати пропозиції на одну адресу. Пункт прийому оголошень допоможе вам визначитися з допомогою розділу вакансії.

Можна під`їхати або онлайн, заповнити бланк, здійснити оплату. Якщо відразу оплатити кілька оголошень, можна збільшити шанси. Одне оголошення залишається без уваги, така статистика.

**ПО-ДРУГЕ, вкажіть у міні-резюме не одну вакансію, а кілька суміжних.** Наприклад: бухгалтер, касир, спеціаліст з фінансів. Підказки можна отримати у редактора рубрики, подивитися аналогічні оголошення.

Резюме від 25 січня 2019 **PRO**

**Акімова Олександра**

**Бухгалтер, 10 000 грн**

Повна зайнятість.

Вік: 33 роки

Місто: Дніпро



**Вкажіть в оголошенні загальний трудовий стаж.**

**ПО-ТРЕТЄ, підкресліть ті якості, які знадобляться при виконанні даної роботи.** Якщо ви претендуєте на вакансію «продавець», краще вказати в резюме такі якості, як чесність, комунікабельність. Творчі здібності навряд чи знадобляться.

По-четверте: вкажіть рівень зарплати, попередньо вивчивши ринок вакансій.

Якщо вам важко, краще нічого не вказувати. Такі питання обговорюються з роботодавцем індивідуально, виходячи з можливостей даного підприємства.

## Міні-резюме

- Спеціаліст в галузі SEO / SEM
- Основні напрямки роботи:
  - просування в пошукових
  - управління репутацією в пошукових системах
  - контекстна реклама
- Сегмент: США, СНД, Україна
- 50+ проектів виконано за 2011 рік

**Ставте оголошення в 2-3 номери поспіль, а потім робіть тижневу перерву.**

Якщо міні-резюме складено правильно, вам обов'язково зателефонують. Роботодавці і менеджери з персоналу регулярно переглядають подібні оголошення.



## Як пройти співбесіду по телефону?

Для тих хто шукає роботу дуже важливо вміти вести ділову розмову по телефону. Тому що від якості першої бесіди з роботодавцем чи спеціалістом кадрового агентства залежить чи отримаєте ви запрошення на співбесіду, щоб заявити про себе як про найбільш підходящого кандидата.

Перед тим як телефонувати за номером, який Вас зацікавив, підготуйтеся використовуючи наступний алгоритм:

- ✓ ще раз уважно прогляньте об'яву і постарайтеся зрозуміти, які послуги від Вас потрібні;
- ✓ підготуйте переконливі для того, щоб пояснити яким чином Ваш професійний досвід і ділові якості співвідносяться з вимогами до вказаної вакантної посади.



**NB!** За результатами такої телефонної співбесіди працедавець часто оцінює вміння спеціаліста вести телефонні переговори, висловлювати свої думки, визначає рівень загального розвитку. Подібні вимоги можуть не вказуватися в об'яві про вакансію, але зазвичай маються на увазі.



- ✓ починаючи розмову, сформулюйте ціль Вашого дзвінка: вкажіть на яку посаду Ви претендуєте, і поясніть де Ви знайшли інформацію про цю вакансію (в якій газеті чи на якому сайті). Обов'язково представтеся, акцентуючи увагу при цьому на якій небудь деталі (наприклад, скажіть, що працювали в такій-то компанії економістом). Це дозволить наймачу при майбутньому спілкуванні швидше згадати і виділити Вас з поміж ряду інших здобувачів на цю вакансію.

Розповідаючи про досвід роботи, освіту, професійні навички, вік і т.п. *слідуйте розділам резюме:*

**Вік.** Повідомте повну кількість років.

**Освіта.** Повідомте назву навчального закладу, рік його закінчення, спеціальність за дипломом, а також інформацію про додаткову освіту.

**Досвід роботи.** Обмежтеся найменуванням 2-3 посад, які мають пряме чи опосередковане відношення до посади, яка заявлена, і загальним стажем роботи на цих посадах.

**Професійні навички та вміння.** Перераховуються у порядку їх важливості для майбутньої роботи. Не втомлюйте співрозмовника перерахунком всього, що Ви у принципі знаєте і вмієте. Якщо Ви пропустите щось важливе, Вас про це обов'язково запитують. Використовуйте конкретні формулювання: «знаю», «умію», «володію».

**Телефон.** Заздалегідь визначте яким чином роботодавець може зв'язатися з Вами і в який час це найкраще зробити. Всю цю інформацію Вам потрібно вкласти в 3-4, максимум в 5-7 хвилин. Саме такий час відводиться на ділові телефонні розмови у всьому цивілізованому світі.

Перші враження про людину, уява про його темперамент, вміння і навички спілкування виникає протягом перших 7-15 секунд телефонної розмови. Тому, перед тим як набрати номер потенційного працедавця, необхідно налаштуватися на встановлення контакту з співрозмовником.





## ТЕХНІКА ТЕЛЕФОННИХ РОЗМОВ

Десять-п`ятнадцять секунд... Багато це чи мало? Залежно для чого. Аби щось сказати, крім привітань типу Доброго дня і До побачення - дуже мало. Зате почути можна досить. Не стільки слова, як глибину їхнього змісту.

Звичайно, мова не про весь телефонний дзвінок такої тривалості, але саме ці перші секунди створюють враження про Вас. І воно має бути позитивним.

Тому зупинимося на найтипівіших помилках, котрі роблять пошукувачі в перші хвилини розмови.

## **Занадто швидкий темп**

Не треба говорити швидко! Вам дадуть змогу довести свою оперативність, коли Вас про щось розпитуватимуть, а Ви, без довгих пауз і слів-паразитів, будете чітко відповідати на запитання. Але в перші моменти звичку говорити швидко і напористо варто взяти під контроль.

## **Підтримуйте свій імідж**

Не хай для Вашого співрозмовника буде очевидним, що Ви відмінний, ініціативний працівник, який мріє працювати в цій компанії – говоріть упевнено, з переконливою інтонацією у голосі.

## **Демонструйте гарне виховання**

Будьте ввічливими та тактовними.

## **Не будьте занадто відвертими**

При першій бесіді не поспішайте ділитися деталями, які можуть стати мінусом у очах працедавця.

**Пам'ять голосу.** Розмовляли щойно Ви з іншим роботодавцем, і Вам відмовили, з Вами поговорили не так, як Ви хотіли, Ви втомилися. Голос це запам'ятовує і відображає нотки попередніх розмов, Вашої стурбованості, розпачу. Зупиніться і відпочиньте, можете поспілкуватися з приємною для Вас людиною.

**Не поспішайте з висновками.** Після розмови спокійно проаналізуйте її та не робіть поспішних висновків. **Занадто офіційний голос.**

**“Прохач чи скарб?”.**

У першому випадку – благаючі нотки у покірливому голосі, а в другому – розв'язаність на кшталт: “Вам пощастило, що до мене потрапив ваш телефон!” Звичайно – це крайнощі, але зважайте на це.

## НЕСПОДІВАНІ ТЕСТИ ПРИ ПРИЙОМІ НА РОБОТУ

Сьогодні роботодавцю при прийомі на роботу нового співробітника недостатньо знати, яка освіта і досвід роботи є у кандидата. Часто набагато більш важливою є інформація про особу потенційного працівника, яку хедхантери намагаються отримати за допомогою ну дуже дивних тестів і питань, які на перший погляд не мають відношення до роботи.

Ось декілька прикладів:

Прийшла на менеджера - питають як спецагента



### ТЕСТ НА АРГУМЕНТАЦІЮ

Тест: Скільки налаштувальників піаніно у світі? Подібні питання при прийомі на роботу зустрічаються в різних формах: наприклад, скільки кілограмів фарби піде на фарбування літака?

Мета: Роботодавцю цікавий процес аргументації кандидата, але без приведення точної цифри.

### ТЕСТ НА УВАЖНІСТЬ

Тест: Літак впав рівно на кордоні двох країн. Жертв немає. В якій країні будуть поховані пасажери? Претендентові пропонуються варіанти відповіді: «в першій», «у другій», «за національністю», а також можна дати свою відповідь.

Мета: перевірка на уважність і кмітливість.

## ПЕРЕВІРКА ЕРУДИЦІЇ ТА УВАГИ

Тест: Уявіть, що ми стоїмо перед хмарочосом. Вам дають барометр і просять з його допомогою дізнатися висоту будівлі. Як ви це зробите?

Мета: Перевірка на уважність і здатність нестандартно мислити.

## ПРОДАЙТЕ МЕНІ РУЧКУ

Тест: Інтерв'юер простягає вам власну ручку і просить вас продати її йому.

Мета: Протестувати комунікативні навички і здатність швидко орієнтуватися в ситуації.

## ДЕЛІКАТНА ТЕМА

Тест: Типове питання при прийомі на роботу будь-якої спеціалізації претенденту жіночої статі: «Коли ви збираєтеся народжувати дитину?»



## ПИТАННЯ НА КМІТЛИВІСТЬ

Тест: При прийомі на посаду аналітика в одному з найбільших українських інвестбанків претендентові пропонують вирішити непросте завдання. «Одна людина живе на 13-му поверсі, але на ліфті піднімається до 12-го, далі йде пішки. Коли спускається ліфтом, то з 13-го. Чому?».

Мета: Хедхантеру в цьому випадку важливо не стільки дізнатися правильне рішення завдання, скільки почути, як міркує потенційний аналітик, як він не боїться мислити вголос.



## РУЙНУВАННЯ КОМПАНІЇ НА РУЧКАХ

Тест: «Крали ви коли-небудь ручки на роботі?» - Запитує на співбесіді в компанії Jiffy Software (один зі світових лідерів у сфері створення мобільних додатків).

## ТАБЛИЦЯ МНОЖЕННЯ

Тест: Чи зможете за 5 секунд сказати, скільки буде 20% від 160?

Мета: Перевірка стійкості до стресів та найпростішої ерудиції. На перший погляд, питання здається елементарним, але в умовах стресу співбесіди і обмеженості часу кандидати часто плутаються «в трьох соснах».

## ЛЕСТОЦІ АБО НЕ ЛЕСТОЦІ?

Тест: По закінченню співбесіди менеджери з підбору персоналу американського офісу Kraft Foods (другий за величиною в світі концерн з виробництва упакованих продуктів харчування) говорять: «А зараз оцініть мене як інтерв'юера за шкалою від 1 до 10».

Мета: Найчастіше така пропозиція викликає замішання. Одна справа - оцінити по дзвінку з дилерського центру роботу автослюсаря, і зовсім інша - дивитися в очі людині, від якого залежить подальша кар'єра, і говорити йому, що він з його питаннями вам не сподобався. Хедхантери зізнаються, що подібним питанням вони перевіряють працівника на сміливість.

## Тест на логічне мислення

*1. Деякі равлики є горами. Всі гори люблять котів. Значить, всі равлики люблять котів.*

- а) вірно
- б) невірно

*2. Всі крокодили уміють літати. Всі велетні є крокодилами. Значить, всі велетні можуть літати.*

- а) вірно
- б) невірно

*3. Деякі головки капусти - паровози. Деякі паровози грають на роялі. Значить, деякі головки капусти грають на роялі.*

- а) вірно
- б) невірно

*4. Дві галявини ніколи не схожі одна на іншу. Сосни і ялини виглядають абсолютно однаково. Значить, сосни і ялини не є двома галявинами.*

- а) вірно
- б) невірно

*5. Ніхто з людей не може стати президентом, якщо у нього червоний ніс. У всіх людей ніс червоний. Значить, ніхто з людей не може стати президентом.*

- а) вірно
- б) невірно

*6. Всі ворони збирають картини. Деякі збирачі картин сидять в пташиній клітці. Значить, деякі ворони сидять в пташиній клітці.*

- а) вірно
- б) невірно

*7. Тільки погані люди обманюють або крадуть. Марина - хороша.*

- а) Марина обманює
- б) Марина краде
- в) Марина не краде
- г) Марина обманює і краде
- д) жодне з перелічених

*8. Всі горобці не вміють літати. У всіх горобців є ноги.*

- а) без ніг горобці не можуть літати
- б) деякі горобці не мають ніг
- в) все горобці, у яких є ноги, не можуть літати
- г) горобці не можуть літати, тому що у них є ноги
- д) горобці не можуть літати і у них немає ніг
- е) жодне з перелічених

*9. Деякі люди - європейці. Європейці мають три ноги.*

- а) люди з двома ногами не є європейцями
- б) європейці, які є людьми, іноді мають три ноги
- в) європейці з двома ногами іноді є людьми
- г) Людей не європейців, з трьома ногами не буває
- д) Люди мають три ноги бо вони європейці
- е) жодне з перелічених

*10. Квіти - це зелені звірі. Квіти п'ють горілку.*

- а) всі зелені звірі п'ють горілку
- б) всі зелені звірі є квітами
- в) деякі зелені звірі п'ють горілку
- г) зелені звірі не п'ють горілку
- д) зелені звірі не є квітами
- е) жодне з перелічених

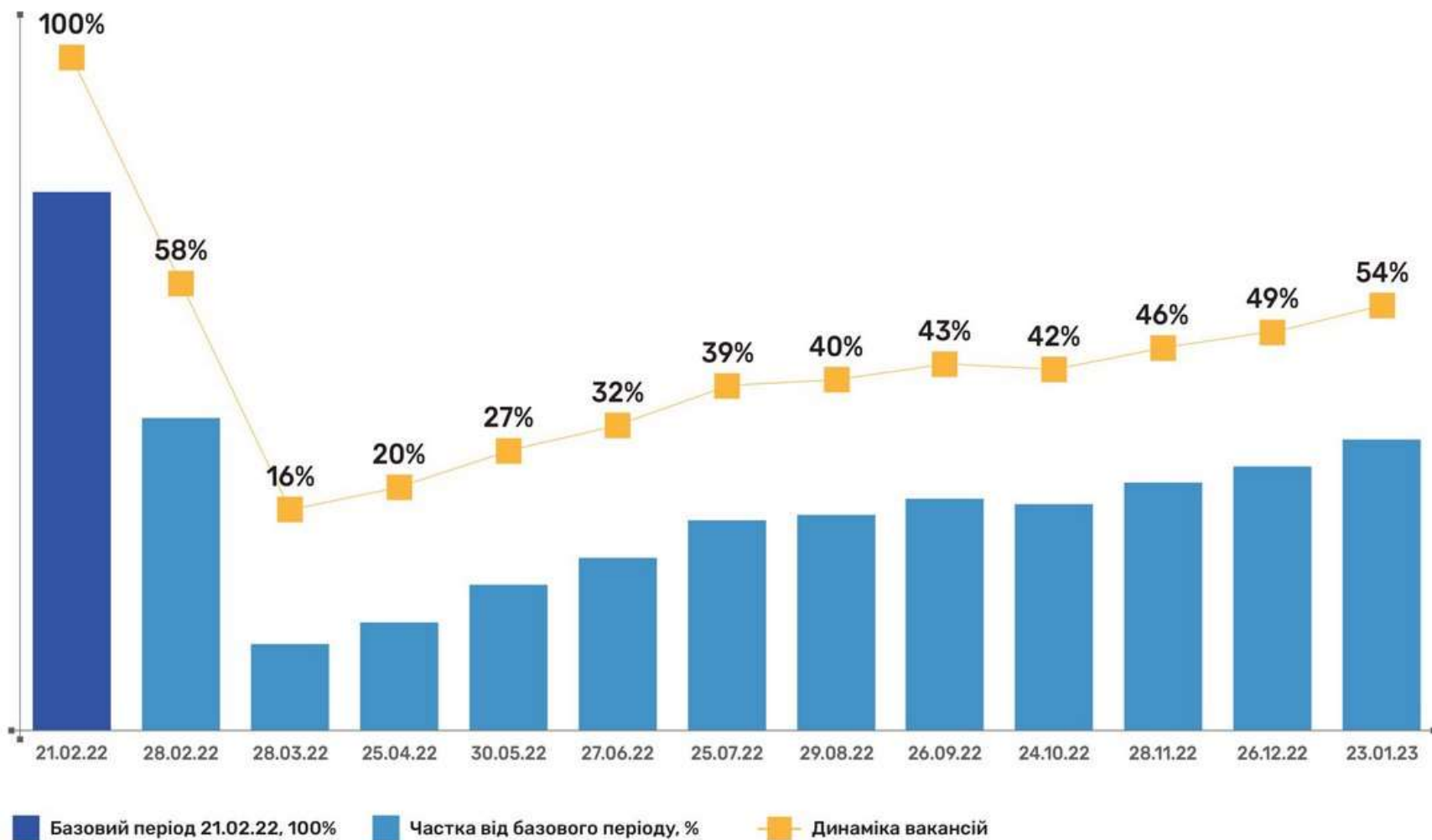
*11. Кожен квадрат круглий. Всі квадрати червоні.*

- а) бувають квадрати з червоними кутами
- б) бувають квадрати з круглими кутами
- в) бувають круглі червоні кути
- г) кути і квадрати - круглі і червоні
- д) жодне з перелічених

*12. Хороші начальники падають з неба. Погані начальники можуть співати.*

- а) Погані начальники летять з неба вниз.
- б) Хороші начальники, які вміють літати - вміють співати.
- в) деякі погані начальники не можуть співати.
- г) деякі хороші начальники - погані, так як вони вміють співати.
- д) жодне з перелічених

# Динаміка вакансій у ритейлі від початку воєнних дій



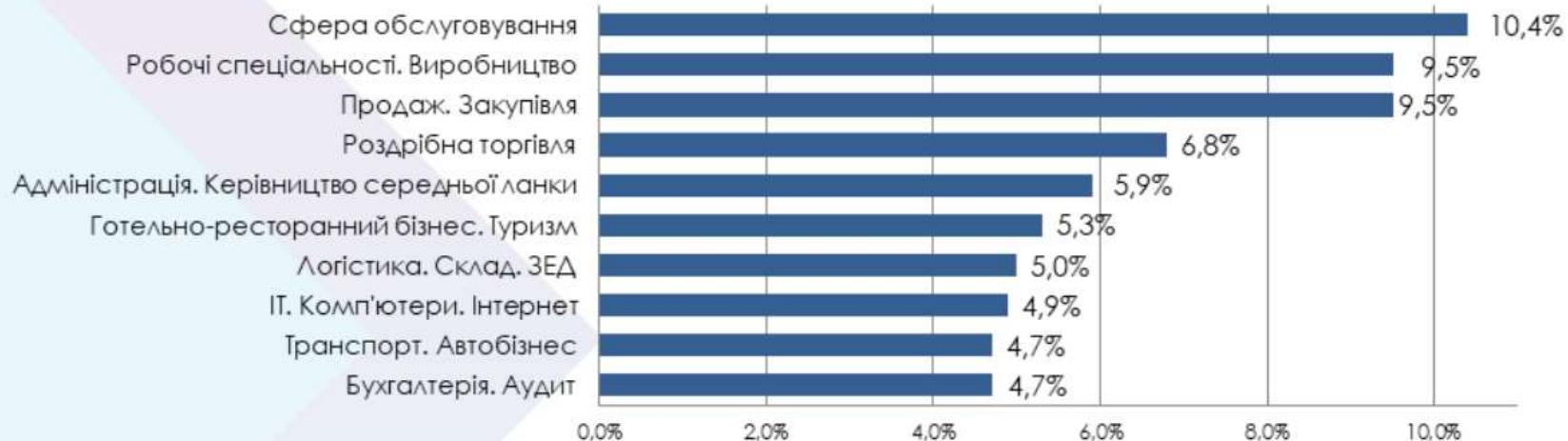
# Аналіз кількості вакансій та поданих резюме

за період 01.01. - 31.01.2023

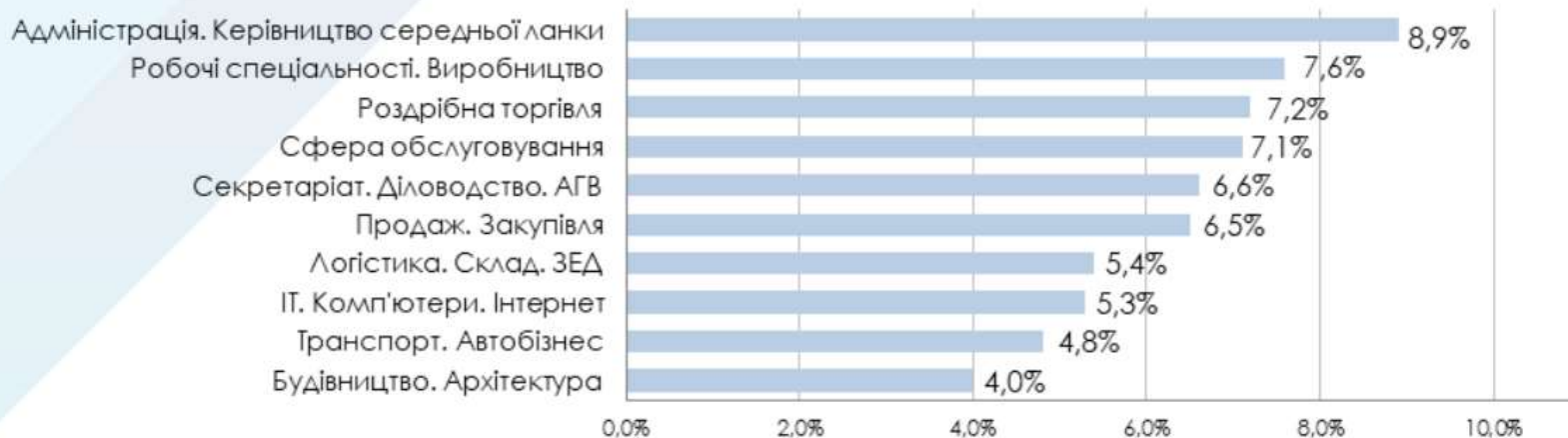
Вакансій 91,69 тис.

Резюме 398,19 тис.

## ТОП – 10 професійних сфер за кількістю вакансій



## ТОП – 10 професійних сфер за кількістю резюме



BE HAPPY AND SMILE