

Роль самопозиционирования специалиста на рынке труда

Светаило Р.В., Овчинников А.С., Бажин А.С.

Дальневосточный федеральный университет

Пока ты плохой специалист - ты ищешь работу, когда ты становишься хорошим специалистом, работа ищет тебя, но чтобы запустить этот механизм, нужно себя позиционировать.

Для того чтобы добиться успеха, достичь высот своей карьере, надо уделить большое внимание самопозиционированию. Если вы не будете этим заниматься, никто не будет знать о вашем существовании, ни о том, что вы умеете, ни о ваших лучших качествах и навыках. Другие смогут научиться этому и быстрее продвинутся по карьерной лестнице.

Традиционно принято считать, что к понятию «товар» относятся любые материальные или нематериальные результаты труда, при этом упуская, что профессиональные качества, навыки и умения - все это тоже товар.

Это такой же товар, за который его обладатели уже заплатили и теперь имеют право его продать, тогда самопозиционирование - это систематическое повышение своей рыночной стоимости. Люди часто стесняются сознательно продвигать себя на рынке труда. Очень важно уметь себя представить с лучшей стороны. Люди в основном заняты исключительно собой, и вряд ли вас кто-то заметит, если сам вы не приложите к этому умения.

Если вы будете скромно трудиться, падать на работе от усталости - это еще совсем не значит, что на вас обратят внимание и продвинут вперед. Вы себя считаете достойным высокого оклада, блестящей должности, но гораздо важнее, чтобы так считали окружающие вас люди, от которых зависит ваше продвижение. Для этого нужно владеть искусством самопозиционирования или самопрезентации, относиться к себе, как к товару. Вы обладаете определенным набором знаний, умений и хотите получить за это определенную зарплату.

Следовательно, в самопозиционировании применительно большинство законов торговой рекламы, в том числе:

- внимание;
- интерес;
- желание;
- уверенность;
- действие.

Отсюда вытекают вопросы, на которые необходимо найти ответы: Как привлечь внимание интересующего тебя человека? Как пробудить интерес к вашей персоне? Как разжечь его желание пригласить вас к себе на работу на интересующую вас должность? Как утвердить его в мысли, что он не прогадает, если пригласит вас на работу?

Для этого необходимо разработать собственную концепцию самопозиционирования.

1. Посмотрите на себя, как на товар, который необходимо продать. Здесь выделяют 2 части - ваши потребности (что хотите вы, ваше желание заниматься определенным делом) и сегмент рынка с людьми, входящим в него.

2. Интеграция - объединение ваших желаний с потребностями рынка в единое целое, чтобы было обоюдно выгодно.

Изначально внимательно и взвешенно оцениваем ситуацию.

Вопрос 1: Кто вы? (Ваши сильные стороны, ваше умение что-то делать лучше других, ваш статус, как вы выглядите на фоне других, что вас выделяет среди других, ваши достоинства и преимущества).

Если сами не можете ответить на эти вопросы, то спросите у людей, хорошо вас знающих.

Вопрос 2: Приносит ли вам работа радость? Человек, работающий с радостью, более продуктивен, ему интересно, что он делает.

Вопрос 3: Цели и задачи.

Цель - это мечта, которая должна осуществиться к точно определенному сроку.

Ответы на вопросы должны быть осознанными, максимально четкими.

Выпишите ответы на вопросы на отдельные листы бумаги, этим вы структурируете свои мысли и лучше поймете самого себя.

Таким образом, подготовительная работа обернется для вас в дальнейшем большими успехами.

Чтобы успешно продвигаться в выбранном вами направлении, определите свою позицию в сознании людей. Как вас воспринимают другие люди: как грамотного специалиста или как бездаря и лентяя; как спокойного и надежного человека или как возмутителя спокойствия, на которого ни в чем нельзя положиться и слову которого нельзя доверять.

Определившись с основными моментами, вы поймете, насколько велики ваши шансы, быстро продвинуться вперед.

Если вы имеете имидж делового человека и безупречную репутацию, люди будут вам помогать в ваших планах и намерениях, а если нет, то рассчитывайте только на себя или на тех, кто вас не знает.

Работодателя необходимо заинтересовать. Для этого надо привлечь к себе его внимание; выделиться из массы людей, а в процессе презентации показать, что он будет иметь, пригласив вас на работу.

Если вы его заинтересовали, он будет стараться «купить» вас. Продавая свои навыки и умения, четко сформулируйте, что вы умеете делать. Оцените, что ваш руководитель ценит в людях. Здесь нужно говорить только о том, что соответствует действительности, без лжи.

Особенно бережно относитесь к репутации, она наработывается годами.

Выпишите свои достоинства и недостатки, так как наши недостатки есть продолжение наших достоинств и наоборот.

В человеке изначально нет плохих или хороших качеств, есть те, которые подходят или не подходят для данной работы.

Что является важным преимуществом?

Что вы «выставляете на продажу»? Товар обычно упаковывают в красивые коробки, подумайте, что может служить вашей «упаковкой».

Это могут быть различные сертификаты, подтверждающие получение дополнительного образования, рекомендации и т.д.

Для того чтобы победить в долгосрочной перспективе, важно определиться с ведущим направлением движения. Определить свою позицию и

свое основное направление. Необходимо оценивать каждый шаг: как и насколько он продвигает вас к намеченной цели. Возможно, что это потребует определенных капиталовложений, таких как обучение на курсах повышения квалификации или получение дополнительного образования.

Любая учеба стоит дорого, но всегда считалось, что самые выгодные инвестиции - это инвестиции в самого себя, а своё образование, в свое развитие.

Вложение денег в самого себя, в развитие своих умений, повышение своей квалификации - это наиболее выгодное вложение капитала, возврат которого гарантирован к тому же с хорошими процентами. В настоящее время это актуально, как никогда.

Хороший специалист всегда востребован, на него всегда есть спрос, особенно если вы будете позиционировать себя как эксперта по определенным вопросам. Попробуйте определить ту проблему, которая будет в ближайшие два - три года в центре внимания. И у вас появятся преимущества перед другими. Ищите новые темы, и если какая-то становится популярной, уделите ей внимание, станьте первым. По этому поводу Э. Райс, Дж. Траут писали: «Если вы не можете быть первым в категории, тогда создайте себе новую и станьте первым в ней». Первых всегда помнят.

В современном мире продвижение вверх по карьерной лестнице без дополнительного образования просто невозможно. Курсы повышения квалификации были всегда. Обучаются в центрах, на курсах повышения, затрачивая большие суммы. Бизнес сегодня - это не только и не столько вложенный в него капитал, это прежде всего люди, которые в нем работают, и с этими людьми нужно уметь грамотно взаимодействовать.

Мало только провести переговоры, надо это сделать успешно, надо уметь добиться поставленных целей.

В основе любого дела лежат контакты. Только взаимодействуя с людьми, можно двигаться вперед по карьерной лестнице, развивать бизнес, чем лучше, грамотнее это взаимодействие, тем быстрее и эффективнее будет это движение.

Навыки ведения переговоров, коммуникативной компетентности, самопрезентация - это тот капитал, который помогает успешному продвижению

по карьерной лестнице и что доступно каждому желающему; следовательно, любому управляющему, да и многим сотрудникам среднего звена необходимы психологические знания.

Любой менеджер также должен ориентироваться в последних изменениях законодательства, а для этого нужны основы юридических знаний; необходимо оценить эффективность работы с тем или иным партнером, правильно спланировать систему скидок для постоянных клиентов - здесь уже необходимы финансовые знания.

Человек, который не стоит на одном месте, привлекает внимание потенциальных работодателей. Либо это может быть поводом для разговора со своим руководителем о доверии вам более ответственного участка работы. Для того чтобы ваша информация о себе была воспринята доброжелательно, ее необходимо подавать легко, вскользь, но при этом довольно постоянно.

У вашего работодателя должна созреть мысль о том, каким замечательным специалистом вы являетесь, причем это будет его мысль, а не принесенная извне.

Это тактика хороша, если вы имеете возможность постоянно общаться с человеком. Если вам нужно одержать быструю победу, то вот здесь как раз и пригодится «красивая упаковка», которую можно при необходимости предъявить.

Если нет средств обучаться на курсах, то займитесь самообразованием. Читайте книги по выбранной тематике - это наиболее доступный способ получения новых знаний. Затраченное время многократно окупается, и жизнь становится интереснее. Участвуйте в выставках, конференциях, «круглых столах», посещайте практические семинары и тренинги, совершенствуя свои знания, обогащая и развивая их, вы увидите, как перед вами распахиваются все более и более желанные двери. Жизнь постоянно дает любому человеку все новые и новые возможности для развития.

Вкладывая средства в свое обучение, человек вкладывает деньги в свое процветание, постепенно становясь специалистом экстракласса, и чем больше он узнает, тем больше становится его уверенность в себе и в своих силах, плюс вы

большее удовлетворение от своей работы.

25 декабря 2013 года