SF EDUCATION

1. Структурирование и презентация профессионального конкурентного преимущества кандидата. Часть 1

Содержание

1. Уникальность как конкурентное преимущество при поиске работы
2. Анализ собственной кандидатуры

Уникальность как конкурентное преимущество при поиске работы

В этом занятии мы с вами поговорим о том, как же найти именно ваше конкурентное преимущество при поиске работы. То есть, другими словами, мы посмотрим на то, какой у вас есть уникальный опыт, какие у вас есть уникальные навыки и как эти уникальные навыки можно подавать в той или иной ситуации.

У каждого человека есть что-то такое, что делает его или ее лучшим кандидатом, то есть лучшим, чем все остальные соискатели. Все мы уникальны, все мы люди, у всех у нас есть определенный опыт, у всех у нас есть определенная жизнь, которую мы прожили на тот или иной момент, и которая формирует наши уникальные черты. Именно эти черты могут нам помочь при поиске работы. Понятно, что не всегда у нас будет 100% соответствие, но тем не менее, у каждого человека есть что-то такое, что можно найти и правильно подать, чтобы он стал наиболее привлекательным кандидатом на данную позицию.

В рамках своего карьерного сервиса, в рамках работы с нашими выпускниками я часто встречаю такие заявления: «я самый обычный», «во мне нет ничего особенного» и так далее. Это не так. У всех есть уникальный опыт, у всех есть уникальные достижения: вы учитесь в хороших вузах, вы берете интересные курсы, у вас есть хороший набор знаний, у вас есть хороший набор навыков, на котором нужно строить фундамент вашей карьеры.

Анализ собственной кандидатуры

У нас с вами есть три основных момента, на которые мы с вами будем фокусироваться в рамках этого урока.

Первое – это самоанализ или то, как вы можете анализировать себя.

Второе: вы должны понимать, что подача также важна, как и сам опыт. Вы должны быть продавцом своего профессионального опыта и себя как лучшего кандидата на данную позицию. Если вы не будете уверены в себе или в своем профессиональном опыте, то вы никогда не сможете уверенно проходить собеседования или интервью, а также подаваться на те или иные позиции. Вы должны быть уверены в своем опыте, понимать свои сильные и слабые стороны, и главное - уметь их правильно подавать.

И третий момент, который очень важен, — это сравнивайте себя только внутри когорты. Что я под этим подразумеваю? Опять же, часто я встречаю такие моменты, как люди говорят: «ой, вы знаете, вот по сравнению с вами у меня нет никакого опыта, даже не знаю, что сказать». Это очень ошибочное явление. Никто не будет сравнивать вас со мной. Никто людей с небольшим или с отсутствующим опытом не будет сравнивать со мной, у которого опыта около 7-8 лет. Почему? Потому что позиция совсем другая. То есть никто вас не будет брать на мою позицию, и никто не будет брать такого человека как я на вашу позицию. Вы должны себя сравнивать с людьми только с похожим бэкграундом, с похожим образованием, с похожим опытом. Для этого вы должны понимать, кто являются вашими конкурентами на вашу заветную позицию в ту или иную фирму, в тот или иной банк. Мы с вами посмотрим, как мы можем сравнить себя непосредственно с релевантными конкурентами на ту же самую позицию, и как ваш уникальный опыт, который мы с вами проанализировали и правильно подали, как мы этот опыт можем структурировать таким образом, чтобы вы были наиболее привлекательным кандидатом.

Самоанализ

Давайте с вами поговорим о том, как же мы, собственно говоря, можем подойти к решению данной задачи. Самое первое — это самоанализ. Он является одним из самых сложных моментов в профессиональном развитии. Самоанализ — это умение проанализировать, какие знания, навыки и достижения у нас есть и как правильно их структурировать. Нужно постоянно критически относиться к тому, что вы из себя представляете, какие навыки у вас есть, в чем вы лучше, а в чем вы хуже. Это сложно, для этого потребуется как минимум несколько повторений. В самом начале вы можете даже попросить своего близкого друга, чтобы он помог вам в вашем самоанализе, но со временем, чем больше вы будете проводить его самостоятельно, тем он будет более качественным и успешным. Со временем вы будете понимать, что для вас работает, а что для вас не работает, в каком случае вам нужно быть более осторожным, а в каком случае вам нужно использовать все ваши знания и навыки. Навык самоанализа самый нужный, но при этом он является самым сложным, а главное - он занимает время, но именно хороший навык самоанализа является незаменимым инструментом в вашем профессиональном развитии.

Давайте поговорим про самоанализ. Самоанализ проводится в трех направлениях. Первое – это то, в чем вы хороши. Вы можете представить такой своеобразный SWOT-анализ, который мы с вами проводили в рамках нашего модуля по стратегии. В чём ваши strengths? Что, на ваш взгляд, вы делаете действительно хорошо?

Приведу такой простой пример. Я пловец, но при всём при этом у меня, как у пловца, есть уникальный набор навыков. Например, я плыву под водой, у меня хорошие повороты. Поэтому в чем я был хорош? Я был хорош в дистанциях стилем butterfly на короткой воде, то есть на 25 метров. Другими словами, я могу выделить, в чем я действительно выделяюсь и в чём заключается мой strength.

То есть, вы должны понять, что вы хорошо делаете, в чем вы выделяетесь, чем гордитесь, и, поняв это, вы сможете себя более уверенно чувствовать и более эффективно продавать свою кандидатуру. Понимая свои сильные стороны, вы сможете развивать свою карьеру в нужном направлении.

Также важно понимать, какой ваш навык лучше других. Вернусь к своему примеру с плаванием: у меня были хорошие повороты, у меня была хорошая работа под водой ногами. Вопрос заключается в том, как я эти вещи буду ранжировать. И именно это является важным понятием - то, что вы в чем-то хороши. Когда мы с вами анализируем навыки, мы сравниваем их друг с другом, то есть, какой из наших навыков лучше другого. И, соответственно, Топ-3 навыков — это те конкретные навыки, которые являются у вас наиболее эффективными. Важно понимать, что вы хорошо делаете какую-либо задачу, просто потому что у вас есть определенные навыки.

И последний момент – это какими достижениями вы гордитесь. То есть, другими словами, чего вы такого достигли, каким результатом вы действительно удовлетворены. Это также очень важно для самоуверенности, потому что вы поймёте, что любой из вас совершал что-то такое, что большинство людей сделать не могло. Например, вы поступили в очень крутой университет, и вне зависимости от того, какое образование, как вы считаете, вы там получили, очень много людей в этот конкретный вуз не поступили. Это должно быть вашим достижением. С одной стороны, это придаст вам уверенности в том, что вы действительно являетесь человеком с уникальным набором навыков, которые сделают вас лучшим кандидатом на данную позицию. А, с другой стороны, во многих, особенно международных компаниях, всегда любят спрашивать про достижения. И, соответственно, проведя самоанализ, вы сможете выстроить правильную модель поведения - быть более уверенным в своих навыках и знаниях. Также это поможет вам правильно подготовиться к интервью.

Практические примеры

Теперь давайте перейдем к практическим деталям. Допустим, мы анализируем меня как профессионала. То есть, в чем я хорош? С одной стороны, я хорошо работаю с людьми, то есть я умею работать с различными департаментами, и, работая во front-офисе, я умею работать с middle-офис и back-офис, а также умею работать с консультантами. В чём, по-моему мнению, я хорош? Я действительно умею находить общий язык и выстраивать продуктивные отношения с большинством людей, с которыми я работаю. У меня именно people skills на очень

высоком уровне. Они мне позволяют эффективно коммуницировать, управлять и быть частью команды. И не только для себя находить общий язык, но также налаживать коммуникацию между разными департаментами, компаниями и между разными участниками той или иной сделки. Я считаю, что это топовый навык для меня, и я действительно хорош в работе с людьми.

Второй момент – это решение неструктурированных проблем. То есть, другими словами, со временем у меня выработался набор навыков, которые позволяют мне смотреть на проблемы, которые крайне слабо определены - weakly defined problems. И я умею их решать. Условно говоря, если у меня в моих направлениях существует большое количество проблем, к которым не понятно, как подойти, то я могу на эти проблемы обратить свое внимание, разбить их и структурировать. Я могу неструктурированную проблему перевести в область структурированного решения для того, чтобы достичь желаемого результата.

И третий момент, который я бы хотел показать, - работа между доменами. У меня есть образование в компьютерной инженерии и в финансах. У меня есть опыт в трейдинге и в asset-backed securities. У меня также есть опыт в IB-related вещах, то есть я могу работать между многими доменами. Но по факту, что это мне дает? Мне это дает возможность лучше работать с людьми, потому что, если я работаю с технарями, то я понимаю как техническую часть, так и финансовую. Или я работаю, например, с бизнесом, и там я могу определенному человеку объяснить какие-то технические вещи, которые иначе он не сможет понять. Другими словами, моя эффективная работа между доменами, работа в business development, работа в управлении людьми, в каких-то количественных или бизнес моментах - все это сводится к тому, что я хорошо работаю с людьми.

Очень важно понимать, а действительно ли я выделяю то, что мне надо. Почему это важно? Потому что вы должны запоминать минимум вещей. То есть, другими словами, если у вас будет 1, 2, максимум 3 вещи, то с вероятностью 95% вы эти вещи запомните. Каждая добавленная вещь, скорее всего, приведёт к тому, что вы просто это забудете. И более того, вы не должны повторяться, вы должны чётко проанализировать и сказать, вот есть работа с людьми, она в себя включает вот это. Вы можете начать с большого списка, но тогда вы должны чётко

проанализировать, какие из этих вещей являются, так сказать, первопричинами или основными моментами, а какие являются всего лишь последствиями или побочными эффектами ваших основных навыков.

Давайте поговорим по поводу навыков. Я считаю, что креатив на первом месте среди моих навыков. Я могу создавать новые решения, я могу находить новые методы решения, я могу что-то новое пробовать, я знаю, как какие-то моменты вводить, я знаю, как это делать в бизнесе, я знаю, как это делать в технологии, я знаю, как вводить различные нововведения, так называемые digital transformation. Я считаю это моим самым выгодным, самым лучшим навыком, потому что он мне позволяет находить необычные решения, которые меня делают более ценным сотрудником. Соответственно, вы тоже должны именно так думать, что является вашим главным навыком. Вы должны проанализировать, что вам помогло достичь каких-то высот, помогло что-то выполнить и так далее.

Также я бы вам рекомендовал не фокусироваться на, как я их называю, nothing words - целеустремленность там и так далее. Целеустремленность – это не навык. В данном случае вы должны понимать, что вас делает таким целеустремленным. Вы можете сказать, что у вас очень хорошее отношение к людям, что вы никогда ничего не пропускаете, что вы всегда можете работать в каком-то направлении или что у вас действительно очень большая работоспособность. Но, опять же, я бы рекомендовал такие методы не использовать, потому что у большинства из ваших конкурентов тоже большая работоспособность, амбициозность и целеустремленность. Подумайте на счет того, что именно вас делает лучше. Например, дисциплинированность. Дисциплинированность очень важна, то, что вы сможете изо дня в день выполнять ту или иную работу, не отвлекаясь.

Второй момент, который у меня хорошо получается, – это анализ проблем. Как я уже говорил, я могу подойти к проблеме, разобрать ее, я могу поговорить с различными людьми, я смогу поддерживать её на различном уровне, то есть иногда подниматься над проблемой, иногда углубляться в детали. Я знаю, что у меня есть этот навык разбития большой проблемы на маленькие кусочки. Я считаю, что это второй навык, который мне позволяет быть наиболее эффективным в том, что я делаю. Когда, например, я даже делаю эту

презентацию, мне ведь нужно что-то новое создать. Я начинаю эту проблему анализировать, что нужно студентам, как я смогу это подать, как я могу применить свой личный опыт и как я могу не ограничиваться какими-то общими словами, а дать действительно важные вещи. То есть анализ проблем тоже является моим важным навыком.

И последний момент – это технические навыки. Я знаю тему бизнеса и финансов на очень высоком уровне, но при всем при этом у меня мои технические навыки лучше, чем мои навыки бизнеса. Почему? Потому что я применяю свои технические навыки как надстройку над своими финансовыми знаниями, как надстройку над тем или иными бизнес умениями.

Соответственно, я считаю, что мои технические навыки являются третьим наиболее важным навыком с точки зрения моей профессиональной работы. И какими, например, достижениями я горжусь? Первое - я создал систему моделей, работал над asset-backed securities. До того, как я начал над этим работать, было много проблем, которые тормозили сделки и дальнейшее продвижение. В данном случае я создал что-то новое, что позволило быстро оценивать все модели, быстро их реструктурировать и предлагать клиентам те или иные условия буквально на лету. В зависимости от того, что они хотят, мы можем им предоставлять те или иные параметры.

Еще, например, я очень горжусь, что помимо своего asset-backed securities я проводил очень хорошие сделки и зарабатывал много денег, но мне это кажется вполне себе рутинной работой с точки зрения того, что это люди делали до меня, и будут делать после меня. А, например, создать систему модели, которая полностью поменяла модель бизнеса, - до меня это никто не делал, а после меня это уже не надо будет делать, потому что я уже это создал. Поэтому к денежным моментам я не отношусь как к своим большим достижениям, это часть моей работы.

Второй момент – это выполнение Marcus & GS Select. Это два новых продукта, которые в США применяются для Retail Customers, то есть, другими словами, для потребительских кредитов. Это был абсолютно новый домен, который никто

раньше не делал, и запуск новой бизнес-линейки, в которой мои модели принимали непосредственное участие как с точки зрения выпуска данных кредитов, так и их последующего сопровождения, включая регулятивный репортинг.

И третий момент - более материальный, менее, так сказать, с точки зрения какого-то создания. Я привел Mosaic Solar как клиента, и мы с ними провели несколько сделок. Это был полностью мой клиент, которого я привел, и благодаря этому они смогли развиться, а Goldman получил очень продуктивное и положительное сотрудничество.

Итак, это те три момента, которыми я горжусь за всю мою карьеру в Goldman. То есть, как вы видите, такого рода анализ позволяет мне во время интервью и во время поиска работы прекрасно понимать, в чем я действительно хорош, подхожу ли я на эту позицию, являюсь я действительно очень сильным кандидатом с учетом моих навыков. Это помогает мне быть более уверенным в своих навыках, как при поиске работы, так и при общении с тем или иным рекрутером.