



Энергия
твоего успеха

Дайджест NRG Review

В этом выпуске:

Колонка редактора. О чем
Инна Воротникова предлагает
поговорить в первом
дайджесте 2020 года

2 стр.

Исчезнут 57 профессий,
а появятся новые 186:
Атлас новых профессий

3 стр.

Вас хантят: 9 porad
щодо вибору тактики
поведінки

6 стр.

Как стать гуру публичных
выступлений: 10 практических
советов

8 стр.

Запитайте юриста:
Хто є власником службових
творів – ви чи роботодавець?

10 стр.

Інтерв'ю не буде: 5 помилок
під час відгуку на вакансію

12 стр.

Британська компанія збільшує
відпустку для некурців

14 стр.

Приветствую всех!

**С вами я, Инна Воротникова,
и мой дайджест новостей.**

В феврале я предлагаю поговорить:

- о будущем. Например, о профессиях, которых уже через 10 лет не будет и, соответственно, тех, кто будут и кого мы будем искать. Спойлер: рекрутеры будут нужны и в 2030 году;
- о хантинге: какой должна быть тактика вашего поведения;
- о публичных выступлениях: как подготовиться, на чем сфокусироваться и как удержать внимание аудитории;
- об интеллектуальной собственности - кто есть собственником служебных сочинений: вы или работодатель?
- о молчании в ответ на резюме: почему это происходит;
- о зарубежных трендах: отпуска для некурильщиков.

**Всем успешной весны!
Будем на связи)**

Инна Воротникова



Исчезнут 57 профессий, а появятся новые 186:

АТЛАС НОВЫХ ПРОФЕССИЙ



По материалам Okno.world

Новые профессии появляются почти каждый день, а старые теряют актуальность или же трансформируются во что-то совершенно новое. Только представьте: 10 лет назад термина “СММ” даже не было, а сегодня это одна из самых популярных профессий. Российский образовательный проект “Атлас Новых Профессий” детально описывает все предстоящие изменения.

Атлас Новых Профессий создан для того, чтобы новое рабочее поколение смогло правильно и рационально развивать навыки для необходимой адаптации в будущем. По их прогнозам 34 отрасли пройдут через крайне радикальные перемены, что послужит созданию новых профессий и исчезновению старых. Ниже вы можете изучить список устаревающих и новых профессий.

Профессии, которые исчезнут до 2030 года: Интеллектуальные профессии

- бухгалтер
- сметчик
- менеджер по кредитам
- статистик
- стенографист/ расшифровщик
- копирайтер
- корректор
- бильд-редактор
- монтировщик декораций
- библиотекарь
- документовед/ архивариус
- турагент
- испытатель
- дублер/каскадер
- юрисконсульт
- нотариус
- банковский операционист
- маклер/риэлтор
- экскурсовод
- аналитик
- журналист
- спортивный аналитик
- референт
- переводчик
- оператор государственных услуг
- логист
- диагност
- системный администратор



Энергия твоего успеха

nrg-ua.com

Выпуск № 2 (62)
(от 28.02.2020)

Рабочие профессии

- диспетчер
- штурман
- провизор
- билетер
- вахтер
- лифтер
- парковщик
- оператор call-центра
- почтальон
- высокопрофессиональный с/х работник
- курьер
- смотритель зала в музее
- машинист товарного состава
- инспектор дпс
- охранник
- горняк
- шахтер
- фасовщик
- варщик
- бурильщик
- прораб
- работник транспортного терминала
- швея
- носильщик
- бетонщик
- работник химчистки
- официант
- тренер

Профессии, которые появятся до 2030 года

Медицина:

- ИТ-Медик
- Архитектор Медоборудования
- Биоэтик
- Генетический консультант
- Сетевой врач
- Консультант по здоровой старости
- Эксперт персонифицированной медицины
- Проектант жизни медицинских учреждений
- Тканевый инженер
- Разработчик киберпротезов и имплантатов
- ИТ-Генетик
- Молекулярный диетолог
- Оператор медицинских роботов
- Клинический биоинформатик
- Медицинский маркетолог
- R&D Менеджер здравоохранения

Строительство:

- Архитектор энергоулевых домов
- Специалист по перестройке и усилению старых строительных конструкций
- Проектировщик 3D-печати в строительстве
- Экоаналитик в строительстве
- Проектировщик доступной среды
- BIM-Менеджер-проектировщик
- Прораб-вотчер
- Проектировщик инфраструктуры

«умного дома»

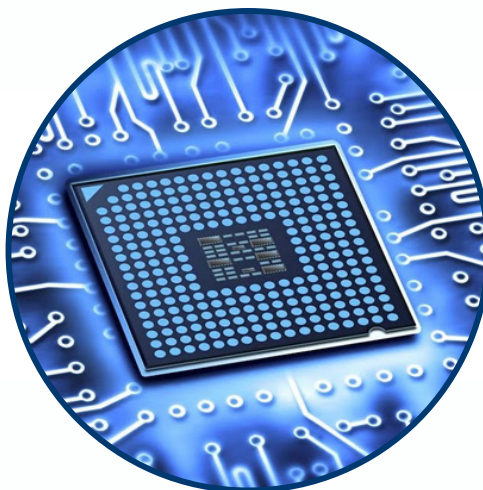
- Специалист по модернизации строительных технологий

Безопасность:

- Менеджер непрерывности бизнеса
- Дизайнер-эргономист носимых устройств для безопасности
- Проектировщик личной безопасности
- Специалист по преодолению системных экологических катастроф
- Дистанционный координатор безопасности
- Аудитор комплексной безопасности в промышленности

Авиация:

- Разработчик интеллектуальных систем управления динамической диспетчеризацией
- Проектировщик инфраструктуры для воздухоплавания



- Технолог рециклинга летательных аппаратов
- Проектировщик интерфейсов беспилотной авиации
- Проектировщик дирижаблей
- Аналитик эксплуатационных данных
- Инженер производства малой авиации

Культура и искусство:

- Арт-оценщик
- Science-художник
- Личный тьютор по эстетическому развитию
- Тренер творческих состояний
- Куратор коллективного творчества

Образование:

- Разработчик инструментов обучения состояниям сознания
- Игропедагог
- Разработчик образовательных траекторий

- Тренер по майнд-фитнесу
- Экопроповедник
- Организатор проектного обучения
- Тьютор
- Игромастер
- Модератор
- Ментор стартапов
- Координатор образовательной онлайн-платформы

Туризм и гостеприимство:

- Архитектор территорий
- Консьерж робототехники
- Дизайнер дополненной реальности территорий
- Разработчик тур-навигаторов
- Разработчик интеллектуальных туристических систем
- Бренд-менеджер пространств
- Режиссер индивидуальных пространств

Медиа и развлечения

- Дизайнер виртуальных миров
- Архитектор виртуальности
- Дизайнер эмоций
- Продюсер смыслового поля
- Игропрактик
- Медиаполицейский
- Разработчик медиапрограмм
- Инфостилист
- Редактор агрегаторов контента

Космос:

- Инженер-космодорожник
- Космогеолог
- Инженер систем жизнеобеспечения
- Космобиолог
- Менеджер космотуризма
- Проектировщик жизненного цикла космических сооружений
- архитектор интеллектуальных систем управления
- инженер по безопасности транспортной сети
- строитель «умных» дорог
- проектировщик композитных конструкций для транспортных средств
- проектировщик высокоскоростных железных дорог
- техник интермодальных транспортных решений
- проектировщик интермодальных транспортных узлов
- оператор кросс-логистики

Биотехнологии:

- системный биотехнолог
- архитектор живых систем
- урбанист-эколог
- биофармаколог
- парковый эколог



Энергогенерация и накопление энергии

- дизайнер носимых энергоустройств
- метеоэнергетик
- специалист по локальным системам энергоснабжения
- проектировщик энергонакопителей
- проектант систем рекуперации
- разработчик систем микрогенерации
- менеджер по модернизации систем энергогенерации

Водный транспорт

- специалист по навигации в условиях арктики
- системный инженер морской инфраструктуры
- портовый эколог

Добыча и переработка полезных ископаемых

- координатор распределенных проходческих команд
- оператор БПЛА для разведки месторождений
- инженер роботизированных систем
- инженер-интерпретатор данных телеметрии
- экоаналитик в добывающих отраслях
- системный горный инженер

Металлургия

- проектировщик оборудования порошковой металлургии
- конструктор новых металлов
- эко-рециклер в металлургии
- супервайзер оборудования

Легкая промышленность

- программист электронных «рецептов» одежды
- специалист по рециклингу одежды
- эксперт по здоровой одежде
- проектировщик новых тканей
- техно-стилист
- разработчик ИТ-интерфейсов в легкой промышленности

Индустрия детских товаров и сервисов

- эксперт по «образу будущего» ребенка
- архитектор трансмедийных продуктов
- специалист по детской психологической безопасности
- управленец детским R&D

Финансовый сектор

- менеджер фонда прямых инвестиций в талантливых людей
- мультивалютный переводчик
- разработчик персональных

пенсионных планов

- менеджер краудфандинговых и краудинвестиционных платформ
- оценщик интеллектуальной собственности

Менеджмент

- координатор программ развития сообществ
- координатор производств в распределенных сообществах
- проектировщик индивидуальной финансовой траектории
- менеджер по управлению онлайн-продажами
- персональный бренд-менеджер
- менеджер по кросс-культурной коммуникации
- корпоративный антрополог
- менеджер портфеля корпоративных венчурных фондов
- модератор сообществ пользователей
- виртуальный адвокат
- трендвотчер/форсайтер



- экоаудитор
- тайм-менеджер
- тайм-брокер

Социальная сфера

- эковожатый
- специалист по организации государственно-частных партнерств в социальной сфере
- медиатор социальных конфликтов
- модератор платформы персональных благотворительных программ
- специалист по адаптации мигрантов
- социальный работник по адаптации людей с ограниченными возможностями через интернет
- специалист по краудсорсингу общественных проблем
- модератор платформы общения с госорганами

ИТ-сектор

- проектировщик нейроинтерфейсов
- кибертехник умных сред
- куратор информационной безопасности
- консультант по безопасности личного профиля
- киберследователь
- ИТ-аудитор
- разработчик моделей big data
- цифровой лингвист
- ит-проповедник
- сетевой юрист
- дизайнер интерфейсов
- архитектор информационных систем

Новые материалы и нанотехнологии

- специалист по безопасности в наноиндустрии
- проектировщик «умных материалов»
- глазир
- рециклинг-технолог
- проектировщик нанотехнологических материалов
- системный инженер композитных материалов

Робототехника и машиностроение

- проектировщик домашних роботов
- проектировщик медицинских роботов
- проектировщик нейроинтерфейсов по управлению роботами
- проектировщик детской робототехники
- инженер-композитчик
- проектировщик-эргономист
- оператор многофункциональных робототехнических комплексов

Энергосети и управление энергопотреблением

- электрозаправщик
- разработчик систем энергопотребления
- системный инженер интеллектуальных энергосетей
- энергоаудитор
- наладчик/контролер энергосетей для распределенной энергетики
- маркетолог энергетических рынков

Сельское хозяйство

- агроном-экономист
- сельскохозяйственный эколог
- оператор автоматизированной сельхозтехники
- сити-фермер
- ГМО-агроном
- агроинформатик/агрокибернетик



ВАС ХАНТЯТЬ: 9 ПОРАД ЩОДО ВИБОРУ ТАКТИКИ ПОВЕДІНКИ



По материалам thepoint.rabota.ua

Катерина Маєвська

Зазвичай ми шукаємо роботу за своєю ініціативою, але іноді вона знаходить нас сама – в особі представника роботодавця: хедхантера, рекрутера, менеджера з персоналу або потенційного безпосереднього керівника. Оффер можуть робити за допомогою різних джерел – телефоном, електронною поштою, під час особистого спілкування або – і це трапляється все частіше – в одній із соціальних мереж. Яку тактику поведінки обрати в такій ситуації, аби не втратити цікаві можливості?

Радійте – ви в «топі»!

Ви маєте роботу, а вас хоче запросити до себе в команду інший роботодавець? Часто це є ознакою, що фахівець має цінний, а іноді й унікальний досвід, знання та навички. А також – хорошу репутацію на ринку праці, адже зацікавлені компанії такого кандидата або порекомендували, або слава біжить поперед нього і відчиняє нові двері до цікавих проектів. Отже, швидше за все, якщо ви не шукаєте роботу активно, а до вас звертаються з пропозицією – ви вже добре попрацювали на свій професійний бренд.

Визначте, чи актуально це

Іноді нам так подобається нинішня робота, що про нове ми не замислюємося – наприклад, коли попереду кар'єрний прорив, задля якого багато працювали, новий масштабний проект або суттєвий перегляд фінансової винагороди. В такому разі є сенс подякувати за пропозицію і повернутися до своїх справ. Але зазвичай все-таки варто дізнатися хоча б мінімум інформації, аби розуміти, для яких завдань та проектів нас вважають цінними гравцями. І не палити мости на майбутнє: хтозна, що чекає за поворотом, можливо, вже за місяць ситуація кардинально зміниться і відкриються нові шляхи розвитку.

Ідентифікуйте пропозицію

Іноді такі дзвінки від рекрутерів навіть не є реальним пошуком фахівця – роботодавець або рекрутингова агенція можуть у такий спосіб формувати базу кандидатів на майбутнє. Зазвичай ознакою такої тактики є неспроможність співрозмовника чітко описати вакансію та кандидата, який відповідає її вимогам, і водночас – прохання надіслати резюме.

Базовий набір інформації, точка відліку, яку варто знати та зафіксувати для початку переговорів (якщо вони будуть) – назва компанії, сфера діяльності, відкрита позиція та завдання на ній, причини відкриття вакансії, ключові вимоги до кандидата та умови (винагорода, графік, місцезнаходження тощо), контакти представника. Корисно також поцікавитися, чому телефонують саме вам.

Оберіть зручний час

Імовірно, коли ви отримаєте повідомлення або дзвінок від хедхантера, ви матимете роботу. Роботодавець, який ініціює діалог, має це розуміти. Домовтеся про час і формат, коли і як вам буде зручно спокійно вислухати пропозицію, задати зустрічні питання, подумати про нові можливості. І якщо є сенс – домовитися про особисту зустріч. Дуже складно оцінити, наскільки цікавою є пропозиція, в щоденній робочій метушні, коли всі ресурси вкладаються в актуальні робочі завдання.

Вислухайте та зважте

Коли ми активно шукаємо роботу, варіантів – безліч. Коли робота знаходить нас, вибір обмежується двома: залишитися на старій роботі або спробувати свої сили на новій. Допоможе порівняльний аналіз. Варто визначитися, які фактори є принциповими: наприклад, рівень винагороди, кар'єрні можливості, графік роботи, культура, цінності, колектив... Зібрати якомога більше інформації про них і зважити на «внутрішніх терезах».



Розкажіть про себе більше

Зазвичай, якщо компанія робить вам пропозицію, вона не володіє вичерпною інформацією. Іноді навіть ваше резюме не розміщене у відкритих джерелах, а рішення звернутися саме до вас продиктоване рекомендаціями та знаннями про ваш досвід, які повністю або частково не відповідають дійсності. Варто більше розповісти і про себе як фахівця, аби впевнитися, що очікування збігаються і пропозиція дійсно релевантна.

Прозондуйте ґрунт самостійно

Якщо компанія використовує прямий пошук, у відкритих джерелах вакансії може і не бути (з різних причин – наприклад, відкриття нового напрямку наразі є конфіденційною інформацією або роботодавець шукає заміну іншому фахівцю, з яким вони не виправдали взаємні сподівання). Іноді одразу навіть не розкривається власне роботодавець – пошук та первинну оцінку кандидатів проводить рекрутингова агенція.

Якщо ви отримали «вхідну» пропозицію, буде доречно провести самостійне «розслідування» та дізнатися більше про неї – про компанію, її стратегію, пріоритети, можливості для розвитку. З відкритих джерел (публікації, сайти) та особистих контактів. Пошукати інформацію варто і про рекрутингову агенцію, якщо контактує її представник.

Врахуйте ризики

Часто фахівці, які отримують пропозиції від «сторонніх» роботодавців, хвилюються: чи не перевіряє їх на лояльність нинішня компанія? Варто визнати, що і такі випадки є. Слід зважати на те, які взаємини склалися

з компанією до цього часу. Яку філософію щодо своїх талантів сповідує роботодавець – чи вважає, що працівники належать йому? Звичайно, така позиція є застарілою і невиправданою, як і такі перевірки, проте кожний випадок – індивідуальний.

Також розповсюдженою є практика укладення угоди про неконкуренцію (non-compete agreement, NCA) між роботодавцем і працівником, що обмежує або забороняє фахівцю працювати в бізнесі, який є конкурентом роботодавця, протягом певного періоду після припинення трудових відносин. Це пов'язано з профілактикою розголошення конфіденційної інформації.

Без «зіркової хвороби»

Підвищений інтерес роботодавців – гарна нагода переосмислити свою цінність та звернути увагу на додаткові перспективи. Часто це стає поштовхом, щоб наважитися на зміни і новий виток розвитку, у іншій організації або навіть своїй. Проте це не варто робити аргументом, щоб «шантажувати» нинішнього роботодавця, розмахуючи в нього перед носом новою пропозицією – це неетично, руйнує довіру (якщо вона була) і зазвичай не приносить користі жодній стороні. Якщо вас не влаштовують певні умови, але ви не хочете йти з компанії, – це варто обговорити в форматі ділового діалогу.

Також використання пропозиції від нового роботодавця тільки для того, щоб «вибити» кращі умови в нинішнього, – не некоректно щодо сторони, яка звернулася до кандидата. Навряд чи такі пропозиції лунатимуть в майбутньому, якщо фахівець має репутацію того, хто використовує оффери як інструмент досягнення своїх цілей без врахування інтересів інших.



КАК СТАТЬ ГУРУ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ: 10 ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ



АВТОР АННА ПАНОВА

По материалам daily.scm.com.ua

Анна Панова, ведущая телеканала «Украина»

1 Зачем ВАМ это нужно?

Мы живем в эпоху влоггинга, прямозфирных телешоу с многочисленными экспертами и модных конференций с разнообразными темами — от женского счастья до макроэкономики. Замечали, что слушать некоторых спикеров — сплошное удовольствие, а завидев других — тут же хочется переключить канал/выйти из зала?

Даже если не читаете лекции в университете и не ведете ток-шоу на телевидении, эти советы все равно могут вам пригодиться. А вдруг журналист какого-нибудь телеканала подойдет на улице, чтобы узнать ваше мнение о защите синих китов? А там, глядишь, и собственный канал в YouTube откроете.

2 Не только ЧТО, но и КАК

Ученые выяснили: слушатели реагируют не только на то, ЧТО говорит спикер, но и на то, КАК он говорит. Во что одет, как жестикулирует и так далее.

И вот сухие цифры:

- 55% нашего сообщения передаются через внешний вид (во что мы одеты и как жестикулируем);
- 38% нашего сообщения передается через то, КАК мы говорим (темп речи, тон, тембр голоса);
- 7% нашего сообщения передается через то, ЧТО мы говорим (суть сказанных слов)

Представляете, смысл слов имеет всего 7% значения? А это значит, прежде чем стать спикером, вы должны проанализировать, как выглядите и как звучите.

3 Встречают по одежке

Наряд выступающего должен соответствовать формату и тематике выступления. Если речь идет о росте ВВП, спикер в растянутом свитере с оленями выглядит

странно. Также не вызовет доверия дама в декольтированном платье леопардовой расцветки, рассуждающая о перспективах членства Украины в НАТО.

Отдельный пункт — жесты. Многие спикеры их боятся. Держат руки по швам, когда стоят, или нервно барабают пальцами по столу, если выступают сидя. Слушателей располагают свободные, уверенные и ОТКРЫТЫЕ жесты. Обычно это легче дается женщинам, от природы они более эмоциональны. Пытаясь раскрепоститься, не переборщи-те: “вертолеты” руками вызовут у аудитории отторжение.

Ссутуленные плечи и перепуганный взгляд тоже не добавят спикеру авторитетности.

4 Заговори, чтобы я тебя увидел

Выступающий тараторит визгливым высоким голосом, не выговаривая половину букв алфавита. Кому это понравится?

Если хотите вызвать симпатию у зрителей и быть услышанным, очень желательна четкая дикция, адекватный темп речи и приятный голос. А слуху приятны низкие, грудные голоса.

Бархатистый баритон или контральто, увы, не всем даны от природы. Но тембр можно улучшить!

Логические ударения, паузы, разная громкость голоса в зависимости от темы — все это должно быть оправданно и уместно.

5 Слова, которые содержат смысл

Если ваш внешний вид адекватен и речь приятна, аудитория услышит и ваше мнение.

Безусловно, речь должна быть грамотной. Убедитесь, что вы не используете русизмов в украинской речи и украинизмов в русской. Проверьте склонения и спряжения. Не используйте терминов, в значении которых не уверены. Избавляйтесь от словесных паразитов, таких как: “как бы”,



“типа”, “ну”, “ээээ...”. Снимите свое выступление на телефон и попросите близких вас покритиковать.

Используйте короткие предложения (6-10 слов), их легче воспринимать на слух. Начинайте с главного. Подкрепляйте тезис аргументами. В конце — подытоживайте свою мысль. Будьте убедительны.

6 Не «рас-текайтесь мыслью по древу»

Помните об идеальной продолжительности выступления. Легче воспринимаются краткие речи.

Если выступаете, например, перед собственным коллективом, уточните тайминг заранее. Как по мне, 10-15 минут будет достаточно. Если выступаете на конференции, и от вас ждут 30-60 минут, рекомендую вооружиться слайдами. Так будет легче удержать интерес аудитории. Подробнее об этом в пункте №8.

7 Готовьте текст выступления.

Конечно, есть такие гуру публичных выступлений, которым и готовиться не нужно. На любую тему у них есть яркие тезисы, которые аудитория будет слушать, затаив дыхание.

Но если вы в этом деле новичок, пишите тексты заранее, структурируйте свои месседжи. Используйте простой язык, а если нужны сложные термины — поясняйте их для зрителей.

8 Используйте наглядные пособия

Выступая публично, я всегда использую слайды. Они помогают выделить главное, проиллюстрировать сложные схемы или процессы да и просто удержать внимание аудитории.

Это необязательно должны быть трехэтажные графики! Все зависит от темы. Смешная картинка или яркая ци-



тата могут захватить аудиторию больше, чем набор умных слов. Возможности современных компьютерных программ позволяют добавлять в презентацию видео-слайды, используйте это.

Ключевой вопрос, который я задаю себе, готовя выступление: что слушатели должны вынести для себя, какую практическую пользу получить? Именно грамотная и яркая презентация помогает усилить “эффект пользы” и оставить позитивные впечатления.

9 Выступление «для прессы»

Повторю правило из пункта №6: не рас-текайтесь мыслью по древу. Если вы отвечаете на вопросы журналиста в интервью, пусть ваш ответ длится с минуту. Не стоит делать длинных экскурсов, вспоминая

историю вплоть до Рюриковичей. Будьте конкретны. Особенно важно уважать хронометраж на телевидении, где эфирное время дорого. Но даже если это запись, а не прямой эфир, не заставляйте журналиста отслушивать потом 30 минут вашего “потока сознания”, если он просил конкретного ответа “подорожает ли доллар осенью”. Уважайте свое и чужое время.

10 Любите свою аудиторию

Наверняка вам доводилось читать такой совет для тех, кто боится выступать публично: представьте своих слушателей голыми и беззащитными, это придаст вам уверенности. Так вот, я так НИКОГДА не делаю. Напротив, посылаю аудитории улыбку и лучи добра еще перед тем, как начну говорить. Насчет “лучей добра” я серьезно!

И даже атмосфера в помещении меняется, проверено! Попробуйте полюбить свою аудиторию — и она ответит вам взаимностью.

Удачных вам выступлений!

Запитайте юриста

Хто є власником службових творів – ви чи роботодавець?



По материалам thepoint.rabota.ua

Катерина Гончаренко

У вас є питання щодо працевлаштування, зарплати, атестації, звільнення або дискримінації на роботі? Ви вважаєте, що роботодавець порушує ваші права? Або навпаки – не впевнені, чи законні ваші вчинки стосовно компанії?

Редакція The Point продовжує рубрику «Запитайте юриста». У коментарях до кожного матеріалу рубрики ви можете ставити запитання, пов'язані з вашими робочими правами та обов'язками. І ми попросимо експертів – провідних фахівців у сфері трудового права – роз'яснити спірні моменти.

«Як зрозуміти, які результати інтелектуальної діяльності належать працівнику, а які – компанії? Чи може працівник використовувати службові твори з попереднього місця роботи на новому?» – відповіді на ці питання є в нашому новому випуску.



Дмитро Нікулеско, адвокат ЮФ «Ілляшев та Партнери»

Непоодинокими є випадки виникнення спорів між роботодавцями та працівниками, пов'язаних із визначенням того, хто є власником результатів інтелектуальної діяль-



Енергия твоего успеха

nrg-ua.com

Випуск № 2 (62)
(от 28.02.2020)

10

ності працівника, створених під час роботи. Звільняючи співробітника, компанії часто забороняють використовувати в особистих цілях будь-які такі результати в інших місцях роботи та/або особистих цілях. А співробітники, у свою чергу, посилаючись на права авторів, рекомендують компанії ознайомитися із Законом України «Про авторське право і суміжні права» (далі – Закон про авторське право), стверджуючи, що вони є творцями і все, що створили, належить їм.

Об'єкти авторського права

Для початку необхідно звернути увагу, що не всі результати інтелектуальної діяльності працівника підпадають під захист Закону про авторське право. Так, об'єктами авторського права є твори у галузі науки, літератури і мистецтва, які створені із застосуванням творчої праці (ст. 8 Закону про авторське право). Таким об'єктами можуть бути: літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо); комп'ютерні програми; бази даних; музичні твори з текстом і без тексту; драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні та інші твори, створені для сценічного показу, та їх постановки; аудіовізуальні твори; твори образотворчого мистецтва, архітектури та інші.

Комерційна таємниця

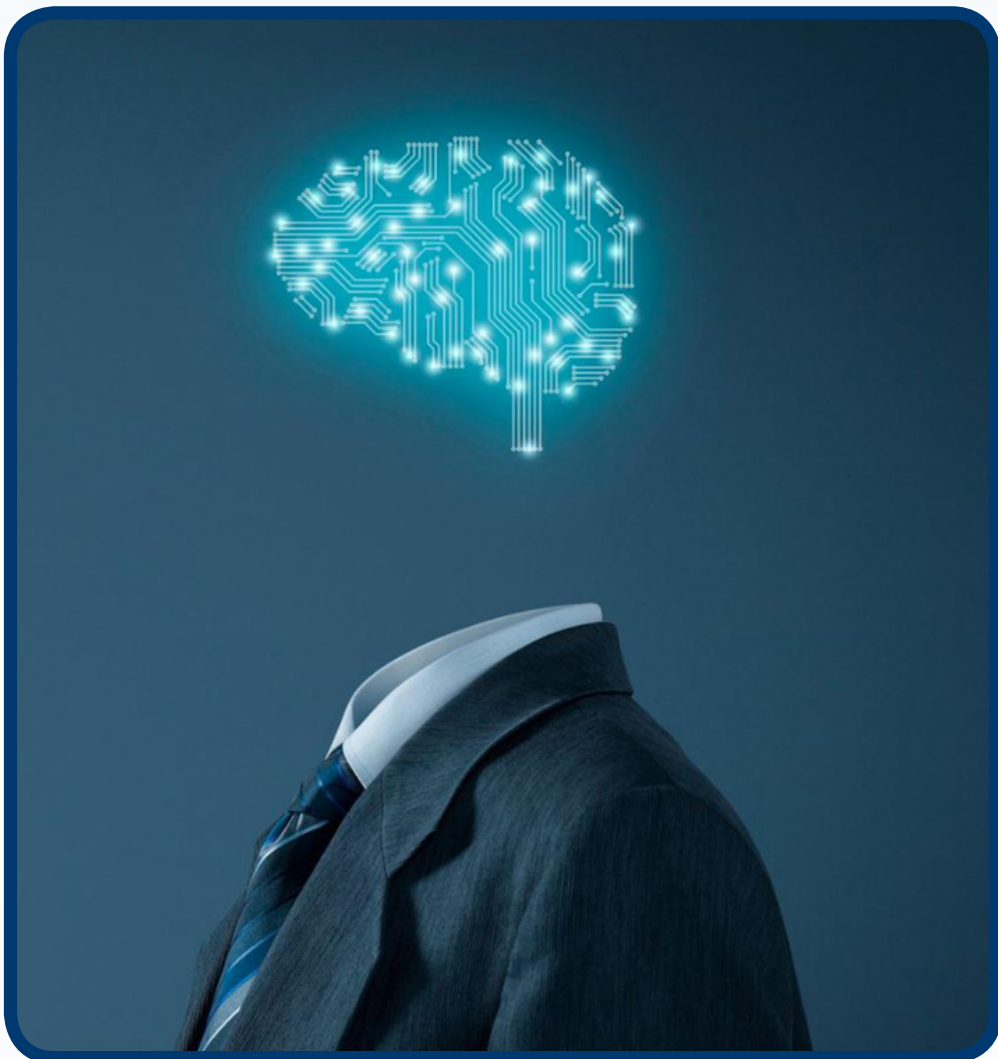
Багато внутрішньої документації роботодавця, яка може бути створена працівником в порядку виконання службових обов'язків і яка формує діяльність роботодавця, не підпадає під захист Закону про авторське право. В багатьох випадках вона є комерційною таємницею останнього, яка не може бути розголошена іншим особам після звільнення. Так, статтею 505 Цивільного кодексу України визначено, що комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Хто є власником?

Якщо працівник створив твір, він одразу стає його автором і набуває на нього особисті немайнові права, які є невідчужувані. У випадку, якщо такий твір був створений в порядку виконання службових обов'язків в процесі роботи на певну особу, він вважається службовим і майнові права (використовувати, давати право використовувати, забороняти використовувати тощо) на нього належать роботодавцю, якщо інше не передбачено договором між ними. Для того, щоб твір вважався службовим, необхідна наявність наступних ознак:

- твір створений за трудовим договором або за цивільно-правовою угодою і в порядку їх виконання;
- твір пов'язаний із трудовими обов'язками працівника, визначеними в трудовому договорі, посадових інструкціях чи інших документах роботодавця і працівник із ними ознайомлений;
- твір створений за окремим дорученням роботодавця.

Варто зазначити, що за створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода, розмір та порядок виплати якої встановлюються трудовим договором (контрактом) або цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем.

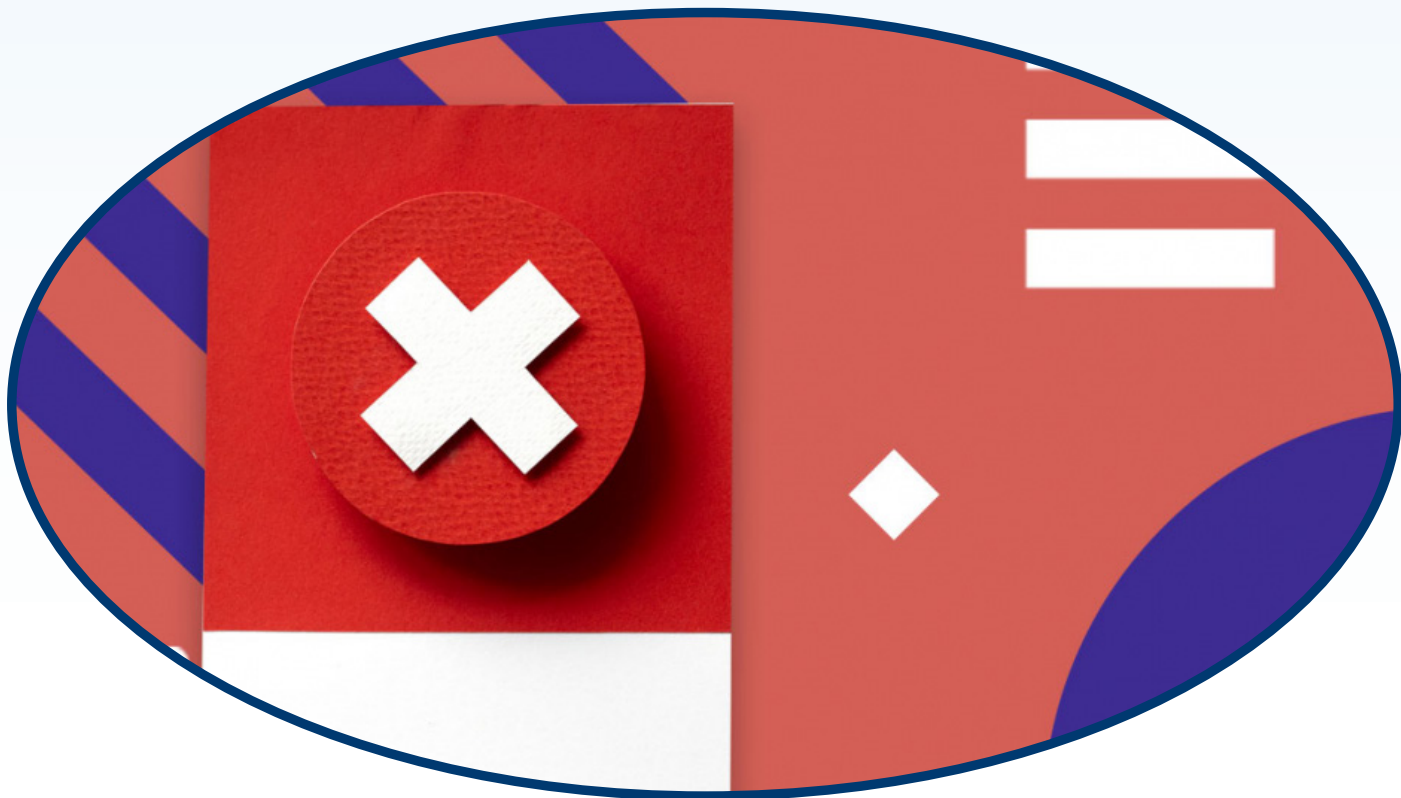


Використання працівником результатів інтелектуальної діяльності

Щоб забороняти працівнику (зокрема, колишньому) використовувати результати його інтелектуальної діяльності, які підпадають під захист Закону про авторське право, роботодавець повинен правильно оформити перехід майнових прав від працівника до нього. Якщо ж між працівником та роботодавцем не укладено необхідних договорів про створення та/або перехід таких об'єктів у його власність та якщо роботодавець не виплатив авторську винагороду працівнику, останній має право використовувати такі об'єкти на свій розсуд, зокрема, забороняти їх використання і самому роботодавцю.

Тому роботодавцям, в яких під час виконання службових обов'язків працівниками створюються твори, необхідно дуже відповідально підходити до оформлення переходу майнових прав на них.

Інтерв'ю не буде: 5 помилок під час відгуку на вакансію



По матеріалам happymonday.ua

Думаєте, найголовніше під час пошуку роботи — пройти співбесіду? Виконавчий директор CEO Club Ukraine Дмитро Карчук переконаний — ви навряд чи дочекаєтесь запрошення на інтерв'ю, якщо припускатиметесь цих помилок, відгукуючись на вакансію.



Автор:
Дмитро Карчук

Виконавчий директор CEO Club Ukrain

Помилка №1.

Не писати супровідний текст

Відправити резюме без хоча б декількох рядків супровідного тексту — це як без стуку увійти до кабінету менеджера з найму, мовчки кинути йому на стіл ваше CV і вийти не попрощавшись. Грубо, чи не так? Гірше цього — тільки не вказати тему листа. Втім, відсутність супровід-

ного — ще й досі розповсюджена практика. Але у нашій компанії таким кандидатам ми відповідаємо взаємним мовчанням.

Помилка №2.

Не підлаштовувати резюме і супровідний лист під вакансію / компанію

Багато претендентів складають єдиний варіант «життєпису», куди втискають максимум інформації про себе: усі будь-коли пройдені курси і тренінги, навички й особистісні характеристики (типу «відповідальний» і «комунікабельний»), детальний опис обов'язків і досягнень на кожному місці роботи, починаючи з першого стажування. У кращому випадку такий файл конвертується в pdf, отримує назву в форматі «ім'я-прізвище» і розсилається на всі вподобані вакансії.

Уявіть, що відгук на вакансію — це відповідь на питання компанії «Чи дійсно ви нам підходите?», а не прохання «Розкажіть же про себе все!». Приділіть час і адаптуйте своє резюме, залишивши тільки те, що важливо побачити потенційному роботодавцеві. Ваш попередній досвід або навички не зовсім відповідають вакансії? Обов'язково зверніть на це увагу в супровідному листі та поясніть свою мотивацію. Інакше все додумають за вас — і не обов'язково так, як вам би того хотілося.





Уважно читайте опис вакансії — це допоможе вам виділитися на тлі інших кандидатів 😊

Помилка №3.

Не знати нічого про компанію, в яку ви подаєтесь

Коли наш HR дзвонить кандидатам, у першу чергу вона цікавиться, що їм відомо про CEO Club. Відповідь дає уявлення про мотивацію людини — наскільки він або вона поцікавилися, чим ми займаємося.

Якщо ви відправили резюме у невелику компанію, швидше за все, з вами зв'яжуться протягом тижня. Потурбуйтеся, щоб дзвінок рекрутера не став для вас несподіванкою. Запишіть у блокнот або складіть таблицю усіх місць, куди ви відправляли резюме. Вивчіть інформацію про ці компанії на сайтах і у соцмережах, запитайте відгуки у знайомих. Будьте готові продовжити спілкування, яке ви почали, відгукнувшись на вакансію.

Помилка №4.

Неуважно ставитися до процесу відбору

Якось у вакансії контент-маркетолога ми попросили кандидатів не просто надіслати резюме, а написати кілька рядків про себе і оцінити, як ми ведемо нашу сторінку в фейсбуці. З приблизно 70 відгуків тільки 10 містили рекомендації щодо покращення — з цими людьми ми і зв'язувалися.

На вакансію адміністратора рецепції після першого дзвінка ми просили передзвонити у конкретну годину

дня — і теж отримали вже «відібраних» кандидатів. Двох...

Про нашу нову вакансію я написав на своїй сторінці у фейсбуці і вказав скрупульозність і увагу до деталей як одну з головних вимог. І тут же отримав кілька особистих повідомлень із питанням «Куди відправляти резюме?», хоча в описі вказано конкретний імейл.

Помилка №5.

Не мати питань про вакансію

Перший дзвінок від рекрутера після отримання вашого резюме називається скрінінг. Він потрібен, щоб запросити на зустріч тільки тих кандидатів, які відповідають головним критеріям вакансії, переконавшись у мотивації пошукача і побудувати правильні очікування. Зазвичай після обговорення головних деталей вам запропонують поставити ваші питання. Якщо у вас зовсім немає питань — питання виникнуть до вас. Ще гірше — поцікавитися тільки оплатою.

Отже, ще до «живого» знайомства з потенційним керівником ви розповідаєте про себе набагато більше, ніж здається. Іноді навіть досвідченого професіонала можуть не покликати на інтерв'ю через недостатній інтерес до компанії. І навпаки — належна мотивація і уважність можуть компенсувати нестачу досвіду або навичок.



Британська компанія збільшує відпустку для некурців

Куріння викликає рак, а відмова від нього — чотири додаткові дні відпустки



По материалам happymonday.ua

Як мотивувати працівників менше не ходити на перекури? Керівництво рекрутингової компанії KCI Training&Employment Solutions у британському місті Свідон вирішило не карати курців, а натомість заохочувати тих, хто не курить. Вони отримують додаткові дні відпустки.

Як куріння шкодить продуктивності

Керівник компанії Дон Брайден сам є курцем, тож з власного досвіду знає, як перекури впливають на робочий графік. На його думку, співробітники, які працюють без зайвих перерв, поки інші на перекурі, заслуговують на

компенсацію, тому ніякої дискримінації у нововведенні не бачить.

Ось які розрахунки він наводить: три 10-хвилинні перекури на день дорівнюють 16,5 робочим дням на рік, втрачених на куріння. Один 10-хвилинний перекур на день забирає 5 робочих днів на рік.

Якщо працівник не навідуватиметься у курилку три місяці, він вже заслужить на один додатковий день відпустки. За півроку без куріння на роботі можна буде отримати два додаткові вихідні, а за цілий рік — чотири.

Змушувати працівників кинути курити Дон Брайден не збирається, але буде радий, якщо нововведення допоможе комусь позбутися шкідливої звички.





Энергия
твоего успеха

Выпуск №
2
(62)
(от 28.02.2020)

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Свои пожелания и предложения
присылайте на e-mail:

i.vorotnikova@nrg-ua.com

Контактные телефоны:

+38 050 327 98 88

+38 044 594 30 98

nrg-ua.com