

Публикация на тему

Авторизация через LinkedIn с помощью Auth0

LinkedIn - это социальная сеть, ориентированная на профессиональные и деловые отношения. В публикации рассматривается пример авторизации пользователя на

Анотация

-
-

Автор

[Михалькевич Александр Викторович](#)

Публикация

Наименование Авторизация через LinkedIn с помощью Auth0

Автор А.В.Михалькевич

Специальность LinkedIn - это социальная сеть, ориентированная на профессиональные и деловые отношения. В публикации рассматривается пример авторизации пользователя на,

Анотация -

Anotation in English -

Ключевые слова Auth0

Количество символов 20909

Содержание

[Введение](#)

1 [Особенности LinkedIn](#)

2 [Функциональные возможности](#)

3 [Авторизация на вашем сайте с помощью аутентификации LinkedIn](#)

3.1 [Linkedin Developer](#)

3.2 [Создание соединения протокола аутентификации Auth0](#)

3.3 [Создание приложения](#)

4 [Оптимизация профиля LinkedIn](#)

5 [Сеть контактов](#)

[Заключение](#)

[Список использованных источников](#)

[Приложения](#)

Введение

LinkedIn — социальная сеть, ориентированная на профессиональные и деловые отношения. В этой публикации описываются особенности ведения своего профиля и аутентификация пользователей на своем сайте через авторизацию на LinkedIn. На первый взгляд LinkedIn может показаться похожей на любую другую социальную сеть, но данные, возвращаемые ее программным интерфейсом, имеют совершенно иную природу. Если Twitter можно сравнить с многолюдным форумом, напоминающим городскую площадь, а Facebook — с очень большой комнатой, наполненной друзьями и родственниками, ведущими разговоры, которые (обычно) уместны за ужином, то LinkedIn можно сравнить с частным мероприятием с полупрофессиональным дресс-кодом, где все стремятся соблюсти хорошие манеры и передать знания и опыт, приобретенные на профессиональном поприще.

1 Особенности LinkedIn

Учитывая особенно чувствительный характер данных, скрытых в LinkedIn, программный интерфейс этой социальной сети имеет свои нюансы, делающие его несколько отличным от многих других программных интерфейсов, рассматриваемых в этой публикации. Люди, присоединившиеся к LinkedIn, в основном заинтересованы в **расширении сфер деятельности**, которые они предоставляют, а не в произвольном общении, и обязательно предоставляют сведения о деловых отношениях, послужном списке и многом другом. Например, в LinkedIn можно получить доступ ко всем сведениям о ваших контактах, их образовании и предыдущих рабочих местах, но нельзя определить, связаны ли два произвольных человека. Эта информация не поддерживается намеренно. LinkedIn API нельзя смоделировать в виде социального графа, как Facebook или Twitter, поэтому он требует, чтобы вы задавали разные типы вопросов о доступных вам данных.

2 Функциональные возможности

LinkedIn предоставляет возможность зарегистрированным пользователям создавать и поддерживать список деловых контактов. Контакты могут быть приглашены как из сайта, так и извне, однако LinkedIn требует предварительного знакомства с контактами. В случае, когда пользователь не имеет прямой связи с контактом, он может быть представленным через другой контакт.

Пользователи LinkedIn могут использовать список контактов в различных целях:

- публиковать профессиональные резюме и осуществлять поиск работы;
- рекомендовать и быть рекомендованными;
- публиковать вакансии;
- создавать группы по интересам.

Дополнительные функции

LinkedIn также позволяет публиковать информацию о деловых поездках, предстоящих конференциях, читаемых книгах.

3 Авторизация на вашем сайте с помощью аутентификации LinkedIn

Вы можете позволить пользователям вашего сайта входить на ваш сайт с помощью их аккаунта в социальной сети LinkedIn. Для этого необходимо получить специальный ключ на LinkedIn. А саму авторизацию можем произвести с помощью протокола OAuth. В этом разделе рассмотрим, как это можно сделать.

3.1 LinkedIn Developer

Сперва необходимо получить API ключ на сайте linkedIn.

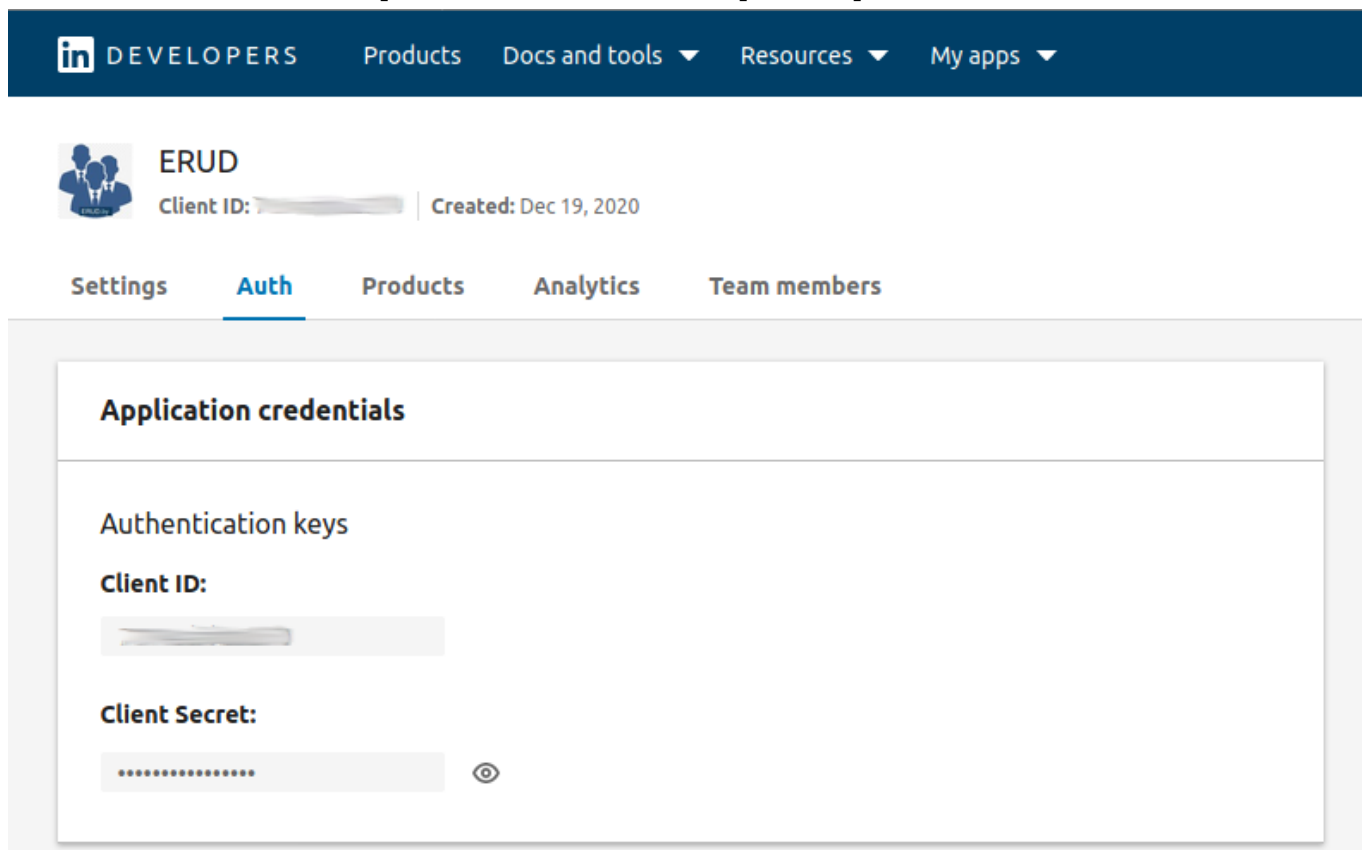
Для этого необходимо авторизоваться на сайте в аккаунт Linked In и перейти на страницу <https://www.linkedin.com/secure/developer>

После авторизации в систему, вы должны создать новое приложение: сперва необходимо заполнить информацию о своём сайте или компании. Обратите внимание, что эмблема приложения должна быть квадратная и размером 80px на 80px.

Далее вы можете указать URL переадресации, указать расположение файла auth.php для linkedin. В примере вы можете изменить адрес домена. Все эти данные для нас пока не важны, и при необходимости вы сможете их изменить позже.

После того, как создадите свою компанию (или сайт) перейдите на страницу <https://www.linkedin.com/developers/apps>. На этой странице будут отображены все ваши компании. (Кстати, на эту же страницу вы уже будете автоматически перенаправляться со страницы нашего первоначального входа - <https://www.linkedin.com/secure/developer>.)

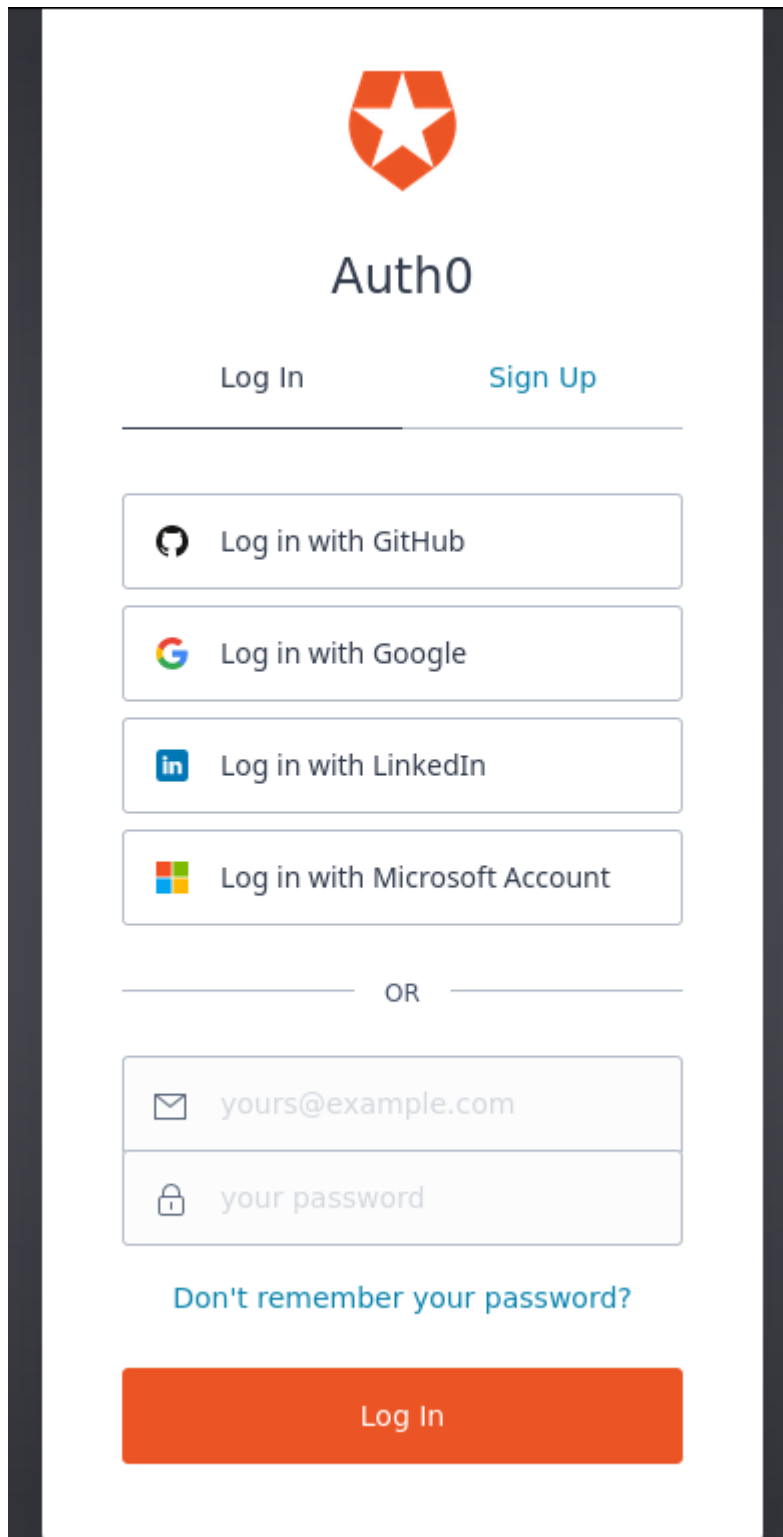
Здесь вам необходимо выбрать свою компанию и перейти в раздел Auth.



В дальнейшем из этой страницы нам пригодятся Client ID и Client Secret

3.2 Создание соединения протокола аутентификации Auth0

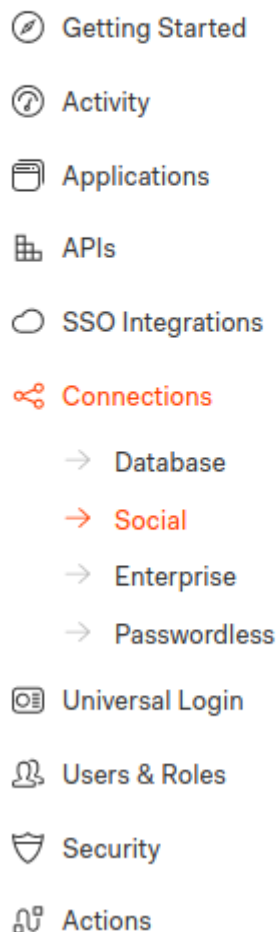
Переходим на сайт auth0.com, находим ссылку Login, и нажимаем на неё. Перед нами открывается такая страница:

The image shows the Auth0 login page. At the top is the Auth0 logo, which consists of an orange shield with a white star inside, followed by the text 'Auth0'. Below the logo are two links: 'Log In' and 'Sign Up'. The 'Log In' link is underlined. Below these links are four social login buttons: 'Log in with GitHub', 'Log in with Google', 'Log in with LinkedIn', and 'Log in with Microsoft Account'. Each button has a small icon of the respective service. Below these buttons is a horizontal line with the word 'OR' in the center. Underneath the line are two input fields: the first is for an email address, with a placeholder 'yours@example.com' and an envelope icon; the second is for a password, with a placeholder 'your password' and a lock icon. Below the password field is a link that says 'Don't remember your password?'. At the bottom of the form is a large orange button labeled 'Log In'.

Выбираем **Login with Google**. Это важно! Потому что ключи Google здесь используются по умолчанию.

Далее нам необходимо добавить соединение из LinkedIn.

В элементе меню **Connection** выбираем **Social**:



Здесь нам нужно создать новое соединение. Нажимаем на соответствующую ссылку "Create Connection". Находим блок LinkedIn и переходим в него. На открывшейся странице вводим Client ID и Client Secret, которые мы получили на в разделе developers LinkedIn.

Когда вы снова перейдете на страницу Connection -> Social, там должно появиться соединение LinkedIn, которое можно протестировать.

После того, как соединение было создано - можно перейти к созданию приложения.

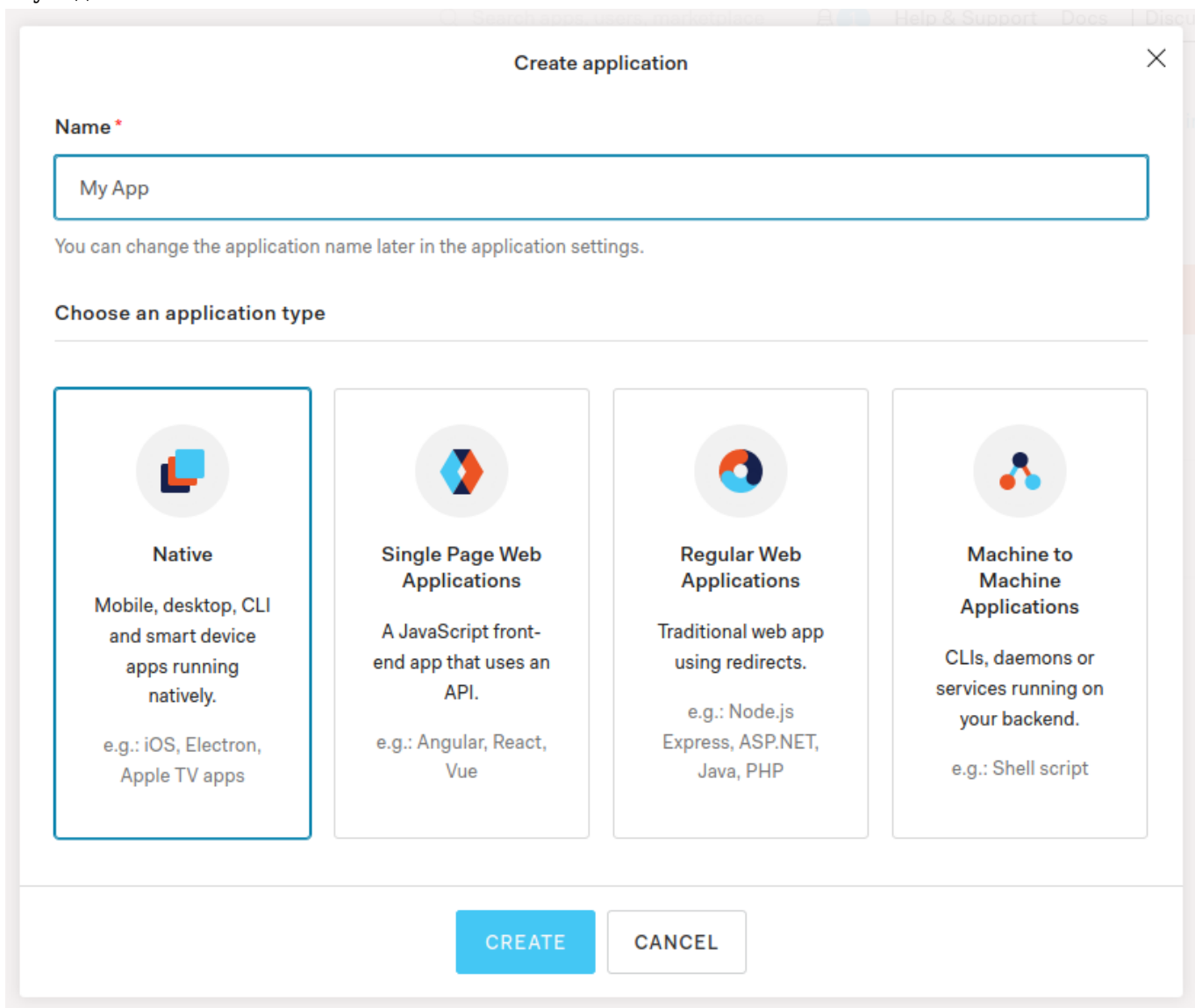
3 .3 Создание приложения

После того, как соединение с соц.сетью настроено, можно переходить к созданию приложения (или подключения модуля авторизации к готовому приложению).

Для этого на сайте auth0.com перейдем в раздел меню **Applications**.

[Getting Started](#)[Activity](#)[Applications](#)[APIs](#)[SSO Integrations](#)[Connections](#)

На этой странице создаем приложения. Нажимаем на кнопку **"Create Application"**. После чего увидим окно:



Create application

Name *

My App

You can change the application name later in the application settings.

Choose an application type

 Native Mobile, desktop, CLI and smart device apps running natively. e.g.: iOS, Electron, Apple TV apps	 Single Page Web Applications A JavaScript front-end app that uses an API. e.g.: Angular, React, Vue	 Regular Web Applications Traditional web app using redirects. e.g.: Node.js, Express, ASP.NET, Java, PHP	 Machine to Machine Applications CLIs, daemons or services running on your backend. e.g.: Shell script
--	---	---	---

CREATE **CANCEL**

Здесь нам необходимо выбрать тип приложения. Обратите внимание, что имеются готовые решения для Node.js, PHP, Angular, React и др. Кроме того, если выберете Node.js или PHP, далее вы сможете выбрать готовое приложение под свой любимый фреймворк.

Количество готовых решений поражает воображение:



После выбора соответствующей технологии, вы перенаправляетесь на страницу с настройками для вашего приложения. На этой же странице имеются дальнейшие инструкции, и что особо приятно, - сгенерированное новое приложение.

Надеюсь, это руководство поможет вам в создании вашего потрясающего проекта...

4 Оптимизация профиля LinkedIn

Оптимизация профиля при помощи ключевых слов необходима для того чтобы рекрутерам или потенциальным работодателям было легче его найти. Помните, что вы пытаетесь «достучаться» до людей, которые не знают, кто вы такой.

Например, рекрутер может искать React-разработчика. Если в вашем профиле нет ни слова о React, вряд ли этот рекрутер вас найдет.

Давайте теперь рассмотрим разделы, которые вам обязательно нужно заполнить.

Заголовок

Вставьте в заголовок название своей профессии (желаемой должности). Например, я хочу быть фронтенд-разработчиком, поэтому указываю это в заголовке своего профиля. И, пожалуйста, не пишите там «студент», «хочу быть», «учусь» и т. п. уточнения. Вы прошли курсы программирования. Будьте уверены в своих навыках. И, что более важно, внушайте рекрутерам уверенность, что вы отличный кандидат. Не надо собственноручно создавать себе препятствия!

Общие сведения

Это отличная возможность представиться. Постарайтесь уложиться в 2-3 предложения. Также это отличное место для перечисления ваших технических навыков (и шанс для оптимизации!).

Опыт работы

Здесь тоже не нужны длинные повествования. Короткого описания (1-2 предложения) вполне хватит. Помните, что рекрутеры просматривают профили тысяч кандидатов, у них нет времени вчитываться в детали, так что будьте лаконичны. Рекрутеры будут читать этот раздел только для проверки ваших навыков. Опять же, у вас есть возможности для оптимизации. Перечисляйте языки и инструменты, которыми вы пользовались.

Навыки и их подтверждения

В разделе навыков рекрутеры смотрят, есть ли у вас все необходимое по их списку. Для них это нечто вроде простого чек-листа, при помощи которого они могут проверить, что у вас есть технические навыки, совпадающие с их запросом. И снова – все дело в ключевых словах!

Проекты, учеба, сертификаты

Этот раздел не обязателен, но лучше его заполнить. Используйте ключевые слова. Перечисляйте все изученные вами языки, инструменты и фреймворки. Особенно, если вы только начинаете свою карьеру и у вас нет большого опыта работы. Перечисление ваших проектов поможет восполнить этот пробел и придаст вашему профилю некую завершенность.

Фотография профиля

Ваше фото должно быть профессиональным. И НЕТ, ни в коем случае не берите снимки, где кроме вас есть кто-нибудь еще. Нанимать будут вас и только вас. К тому же, сделать хорошую фотографию довольно просто: выйдите на улицу, найдите хороший фон и используйте свой телефон, чтобы сделать снимок. Только не надо селфи. Попросите друга помочь вам.

Ведение контента

Вы знаете, что вы фантастический разработчик, но ваша задача – сделать так, чтобы остальные люди тоже узнали об этом. Создали новое приложение – поделитесь этим! Написали пост в блоге — тоже обязательно распространите его! Используйте LinkedIn, чтобы рекламировать себя вашей сети контактов. Новая работа вполне может вскоре сама постучаться в ваши двери – тут никогда не угадаешь.

5 Сеть контактов

Без сети контактов добиться успеха крайне сложно. Чтобы LinkedIn-профиль был эффективным, нужно добавить минимум 50 контактов в свою сеть. Чем больше, тем лучше.

Рассмотрим, как пополнить свою сеть контактов.

Во-первых, импортируйте контакты из адресной книги электронной почты. При этом отправляйте приглашения тем, кто действительно может быть полезен вам в бизнесе.

В LinkedIn можно не только импортировать, но и экспортировать контакты: меню «Сеть» → кнопка «Экспортировать контакты» в правом нижнем углу страницы. Эта функция позволяет создать резервную копию контактов для защиты своих деловых связей.

Во-вторых, для пополнения сети контактов пользуйтесь поиском. Причём его расширенной версией: так вы сможете найти людей, входящих не только в первый, но и во второй или третий круг знакомств.

Когда в вашей сети появятся первые контакты, система будет сама предлагать вам новых друзей. На главной странице в правом верхнем углу будет блок «Люди, которых вы можете знать». Эти рекомендации появляются на основании данных вашего профиля. Скорее всего, это будут ваши однокурсники и коллеги.

Как ещё расширить свою сеть?

Знакомьтесь через друзей друзей. Контакт второго уровня — это друг вашего друга. Если вам нужно завязать общение с таким человеком, зайдите на страницу его профиля и посмотрите, нет ли у вас общих друзей. Если есть, отправьте [запрос о знакомстве](#) или нажмите на кнопку «Попросить познакомиться».

Пользуйтесь возможностями групп. Вы можете отправлять личные сообщения участникам группы, в которой состоите, даже если между вами нет прямого контакта.

Если профиль участника открыт, вы можете отправить ему сообщение — InMail.

Возможно, у вас завяжется диалог, а потом и дружба.

Проверяйте, кто просматривал ваш профиль. Если эти люди интересны вам, попробуйте установить контакт с ними.

Мониторьте новостную ленту. Это также помогает развивать свою сеть и взаимодействовать с потенциальными партнёрами.

Свяжите свои Twitter- и LinkedIn-аккаунты. Тогда свои обновления в LinkedIn можно будет публиковать в Twitter.

Хотите привлечь внимание какой-либо персоны? Упоминайте её в своих постах при помощи символа @.

Наконец, можете оставлять ссылку на свой LinkedIn-профиль везде, где только можно: в подписи электронной почты, в статусе в социальных сетях, в Twitter и так далее.

Заключение

Список использованных источников

1. [печатное издание] **Data Mining. Извлечение информации из Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, GitHub** Рассел Мэтью, Классен Михаил, 2020, Питер
2. [url] **Оценка квалификации**
<https://www.linkedin.com/help/linkedin/answers/%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8?hccpid=entity>

Приложения