

Как получить приглашение на собеседование?

**С Р А З И Т Ь
Н А П О В А Л
Р Е З Ю М Е**

*Эксперт по поиску работы
Раиса Сорокина*

Раиса Сорокина

**Сразить наповал. #Резюме.
Как получить приглашение
на собеседование?**

«Издательские решения»

Сорокина Р.

Сразить наповал. #Резюме. Как получить приглашение на собеседование? / Р. Сорокина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-932642-3

Резюме — это игра чисел и слов, и единственный способ выиграть — не позволить другому кандидату получить приглашение на собеседование только потому, что его резюме лучше. Как одержать победу в этой игре и не оказаться в списке аутсайдеров на первом этапе отбора вы узнаете, прочитав эту книгу. Вы сможете преобразовать традиционное резюме в продающее, которое будет передавать знания, умения и навыки на языке, понятном работодателю.

ISBN 978-5-44-932642-3

© Сорокина Р.
© Издательские решения

Содержание

Об авторе	6
Предисловие	7
История автора	8
Значение резюме в карьере	11
Все не так просто	12
О книге	13
Как читать книгу	14
А вам слабо убить свое резюме?	15
Часть I Взгляд с другой стороны	16
Этапы подбора персонала	16
Профиль должности vs. описание вакансии	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Сразить наповал. #Резюме Как получить приглашение на собеседование?

Раиса Сорокина

© Раиса Сорокина, 2018

ISBN 978-5-4493-2642-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вас устраивает ситуация, когда менее квалифицированного кандидата приглашают на собеседование? Разве справедливо, когда работу, которую достойны вы, получит кандидат с лучшим резюме? Остаться у разбитого корыта – не тот вариант, на который рассчитывает соискатель, приступая к поиску работы.

Рекомендуем воспользоваться советами одного из самых авторитетных специалистов в сфере поиска работы и эксперта по резюме Раисы Сорокиной.

У читателей этой книги есть уникальная возможность всего за пару часов овладеть навыком написания продающего резюме.

Об авторе

Раиса Сорокина – практикующий коуч-консультант, бизнес-тренер с 20-летним опытом в продажах, управлении, обучении и рекрутинге в компаниях, входящих в список Fortune 500, в т. ч. Schwarzkopf & Henkel, L'Oreal, Avon и др. Эксперт по написанию резюме, единственный в России тренер-интервьюер, который готовит кандидатов к прохождению всех видов собеседований. Автор бестселлера: «Я боюсь собеседований. Советы от коуча №1 в России» и серии книг по поиску работы «Сразить наповал».

Автор программы «Коучинг-интервью» и курсов по подготовке к собеседованиям: «Эффективное собеседование», «Мастер интервью», «Собеседование без усилий». Основатель bosshunt.ru – одного из лучших блогов на тему профессиональной подготовки к поиску работы и построению успешной карьеры.

Опыт трудоустройства кандидатов из разных областей: продажи, инвестиции, HR, маркетинг, юриспруденция, финансы, фармацевтика, ИТ, банки, консалтинг, логистика, производство, телеком и др.



РАИСА СОРОКИНА
КАРЬЕРНЫЙ КОУЧ | ТРЕНЕР-ИНТЕРВЬЮЕР
Поиск работы | Составление резюме | Собеседование

Навыки

Карьерный коучинг
Коучинг-интервью
Рекрутинг
Обучение
Тренинги
Персональный коучинг
Презентация
Ораторское мастерство
Деловая коммуникация
Переговоры
Продажи
Консалтинг

Эксперт

Написание резюме
Подготовка к собеседованию
Составление профиля кандидатов
Закрепление позиций на всех уровнях
Проведение телефонных, скаип, очных собеседований

20+ опыт в продажах, управлении, обучении и рекрутинге в крупнейших российских и западных компаниях, в т.ч. Schwarzkopf & Henkel, L'Oreal, Avon и др.

Подбор персонала и трудоустройство кандидатов от специалиста до топ-менеджера в компании из списка Fortune 500 в сферах: продажи, развитие бизнеса, инвестиции, HR, фармацевтика, маркетинг, финансы, IT, закупки, логистика, юриспруденция.

Портфель тренингов: «Вы наняты!», «7 шагов до оффера», «Ораторское мастерство», «Переговоры», «Навыки продаж», «Презентации», «Лидерство», «Управление сотрудниками».

Цель

- Помочь найти кандидатам достойную работу, а компаниям – достойных сотрудников.

Достижения

Автор и ведущий курсов по подготовке к различным видам собеседований. 600+ клиентов

Автор бестселлера: «Я боюсь собеседований! Советы от коуча №1 в России», серии книг «Сразить наповал #Резюме», «Сразить наповал #Сопроводительное письмо».

Основатель и автор bosshunt.ru – один из лучших блогов на тему поиска работы и построения карьеры. 500+ публикаций

Услуги для соискателей

- Индивидуальные консультации по поиску работы
- Составление резюме
- Написание сопроводительных писем
- Подготовка к собеседованию на курсах: «Эффективное собеседование», «Мастер интервью», «Собеседование без усилий», «Личный коуч до оффера».
- Карьерный коучинг

Услуги для компаний

- Консультации руководителям бизнеса по вопросам подбора и обучения персонала

Для получения дополнительной информации посетите сайт

raisasorokina.ru

Предисловие

Предисловие есть пустословие довольно скучное...
А. С. Пушкин

Я за то, чтобы писать просто и понятно. Я за смысл и практическую пользу. Я не пишу книгу ради книги. Я пишу книгу ради пользы. Если теорию в книге нельзя приложить на практике, то грош цена такому творчеству. В своих книгах и статьях позволяю я себе нести пустословие только во вступлении. Единственный ресурс, который есть у всех и дает нам равные возможности – это время. Поэтому я ценю время своих читателей. Предисловие не поможет написать вам резюме. Нет времени? Перейдите сразу к изучению первой части.

Есть пять минут? Тогда давайте познакомимся.

История автора

А дураков, каких мало, – оказывается-то много!

Я была типичным менеджером, тем самым офисным планктоном, про которого поется в песне: «ты менеджер среднего звена, ты не работаешь под, ты работаешь на». Мне повезло, я была не такой как все, я работала в офисе до тех пор, пока желание убить своего нового босса не стало навязчивой идеей.

Убить босса?! Поднимется ли у меня рука осуществить американскую мечту?

Гомер Симпсон

Поиски справедливости на работе ни к чему не привели, поэтому я стала искать работу. И отправилась покорять столицу. Мне поступило предложение, однако что-то пошло не так, и я оказалась в Москве без работы. Отступить было не в моих правилах и со свойственной мне энергией я приступила к активному поиску работы. Однако, я совсем не ожидала, что буду безработной пять месяцев. Я думала, что опыт в продажах и профессиональные компетенции помогут мне найти свое «место под солнцем» очень быстро. Какой же я была наивной! Я не получала ни одного приглашения на собеседование. Вместо этого я получила порядка тридцати отказов от работодателей в первые два месяца на отклики резюме. И я совсем не понимала, что я делаю неправильно.

После отсутствия приглашений на собеседования я не стала расстраиваться, а наоборот использовала свободное время, чтобы взять паузу и выяснить, чем бы я хотела заниматься в жизни. Также я решила, что мне не хватает знаний, и начала подбирать подходящий курс по MBA. Это было моей ошибкой №1.

На самом деле, моим слабым местом была неспособность адекватно оценить свои собственные навыки. Я имела обширный опыт в разных сферах и умела делать многое, но выделить главный вектор, грамотно структурировать свой опыт и адаптировать его под новую цель поиска я не могла. Я была заиклена на отказах и не замечала ошибок, которые допускала снова и снова. Вернее, даже не задумывалась над этим. Я просто впала в глубокое отчаяние, и мой боевой настрой покорения Москвы медленно и плавно спускался с небес на землю. Тем не менее надо отдать мне должное. Я не опустила руки.

Быстрее всего учишься в трех случаях – до семи лет, на тренингах, и когда жизнь загнала тебя в угол. Стивен Кови

За этот период я прочитала почти всю литературу и просмотрела страницы всемирной паутины касаясь темы трудоустройства, чтобы определить, что же я делаю не так. Я разработала новую стратегию поиска работы и начала воплощать ее в жизнь.

Еще тогда, я пообещала себе, если получу работу своей мечты, то обязательно поделюсь своим опытом с другими. И я ее получила!

Итак, первое, что я сделала – заставила себя отредактировать резюме. Сейчас, оглядываясь назад, я не могу объяснить с разумной точки зрения, почему я так неохотно занималась написанием своего резюме, постоянно откладывая его на потом. Это теперь я понимаю, что аналогичная проблема существует практически у каждого соискателя. Вспомните, сколько времени вы потратили на создание своего резюме? Предположу, что дело обстояло так – как-то и что-то набросали на скорую руку. Со мной было точно также. Я в этом деле не исключение, а скорее правило. Почему? Каждый хочет найти хорошую работу, но лишь единицы задумываются о том, чтобы изменить свое резюме.

Только два стимула заставляют людей редактировать резюме: потеря работы и страх ее не найти.

Мы не работаем над резюме и не отводим ему доминирующую роль в успехе процесса поиска, потому что имеем предубеждения и не верим в его эффективность. Мы руководствуемся личной системой координат и это не позволяет посмотреть на свою ситуацию со стороны. У меня было собственное устойчивое мнение – «я профи», значит работу найду без проблем. Друзья, коллеги, родные и другие авторитетные люди подтверждали мне, что меня «с руками оторвут». И только после того, как я осознала, что меня даже за рукав никто не тянет, я поняла, что-то здесь не то и что-то пошло не так с самого начала.

В тяжелые времена от деловых людей толку больше, чем от добродетельных. Фрэнсис Бэкон

Значение резюме заключается в том, что это единственный инструмент в холодном поиске, чтобы донести до потенциальных работодателей идею о том, что вы идеальный кандидат.

Какой урок вы должны извлечь из моей ошибки? Решайте сами.

Урок №1

Резюме играет решающую роль в достижении карьерной цели. Раньше напишу продающее резюме – быстрее начну получать приглашения на собеседования.

Урок №2

Я столько читал (а) разных советов про резюме, что решил (а) оставить все как есть. В своем первобытном варианте. Ведь главное, что оно мне нравится.

Я воспользовалась уроком под номером один и советом Стивена Кови: «Если мы продолжаем делать то, что делаем, мы продолжаем получать то, что получаем». Поэтому я внесла ключевые изменения в резюме и стала редактировать его под каждую вакансию. После чего начала получать приглашения на интервью. Я была счастлива! Как я это сделала и какие методы использовала, вы сможете узнать из этой книги.

Тем не менее не все было для меня так легко в дальнейшем. После нескольких неудачных интервью по телефону меня пригласили на второй этап собеседования, который я с треском провалила. Я понимала, что должен быть лучший способ, который поможет мне пройти собеседование, чем тот, который я использую. Итак, я начала искать этот способ. Я экспериментировала. Однако все мои усилия были тщетными.

И вдруг я испытала озарение, как Исаак Ньютон, на которого по легенде упало яблоко, и он открыл закон всемирного тяготения. Решение моей проблемы лежало на поверхности айсберга: я владела навыками и техниками продаж, но не использовала их на собеседовании. Я не соотносила себя с продуктом, который необходимо было рекламировать в резюме и далее продавать на собеседовании. Я хотела, чтобы меня купили, но ничего не предпринимала для того, чтобы продать себя или хотя бы сделать так, чтобы меня захотели купить. Я просто ходила на собеседования и отвечала на вопросы. Я находилась в обороне, а нужно было атаковать.

В итоге, я поменяла свой подход в подготовке к собеседованию и разработала новый план. Уже на следующем собеседовании я обнаружила потрясающие результаты. Меня пригласили на второй этап, и я получила именно ту работу и ту должность, о которой мечтала. Я не могла в это поверить. Я столько собеседований провалила, а первое же собеседование, на котором я использовала свой новый подход, позволило мне получить работу без усилий.

После долгих поисков, я, наконец, нашла метод, который сработал и привел меня в компанию своей мечты – в лидирующую транснациональную компанию на мировом рынке. Что это за метод вы можете узнать из моей книги ««Я боюсь собеседований! Советы от коуча №1 в России»».

Тогда я поняла, что квалифицированных кандидатов много, но работу получит только тот, у кого есть продающее резюме и правильная подготовка к прохождению собеседования. И в этом вся разница. Но в самом начале поиска у меня не было ни того, ни другого.

Что еще я делала не так?

Я не обращалась за помощью к профессионалам по трудоустройству, так как считала, что не должна тратить деньги, когда у меня нет работы. На самом деле, я не только потеряла все сбережения, но и взяла кредиты, не говоря уже о потере времени, сил и уверенности в себе за все эти долгие пять месяцев. Этот опыт поиска работы, который я испытала, заставил меня пересмотреть свое дальнейшее направление в карьере.

Сейчас у меня лучшая работа в мире: помогать другим находить работу своей мечты.

Кто-то пишет прекрасные книги, кто-то сочиняет чудесные стихи. А я люблю создавать крутые резюме и готовить к прохождению собеседования в крупные компании. Чем крупнее, тем лучше – в этом мой кайф.

Значение резюме в карьере

Резюме – очень важный документ в карьере каждого человека. Это один из ценных активов и лучшая инвестиция с максимальной процентной ставкой – ни один другой документ не влияет на уровень дохода так, как резюме. К тому же ни один другой документ не находится под полным контролем его владельца. Это исключительно значимый документ, поскольку затрагивает важную часть жизни – работу.

Резюме – это главный инструмент и центральное звено в механизме поиска работы; исходный элемент, с которого запускается весь процесс. Сейчас кандидаты проходят гораздо более тщательный отбор и проверку, чем это было пару лет назад. В условиях сильной конкуренции на рынке труда резюме – это нечто большее, чем упорядоченный список мест работы и обязанностей. Традиционные резюме с перечислением обязанностей из должностной инструкции ушли в прошлое. В современном мире у резюме есть всего несколько секунд, чтобы заинтересовать специалистов по подбору персонала и побудить их пригласить кандидата на собеседование.

В обычной жизни нам редко приходится рассказывать о себе, и тем более презентовать себя кому-то с помощью письменной коммуникации. Так трудно бывает выбрать из своей биографии ту часть, которая заинтересует и привлечет внимание HR-менеджера. Поэтому первым шагом на пути поиска работы является составление сильного продающего резюме, которое будет выгодно выделять вас на фоне конкурентов и позиционировать как привлекательного кандидата для работодателя.

Резюме также влияет на окончательный выбор в пользу того или иного кандидата уже после прохождения всех этапов собеседований. Интервьюеры могут забыть детали того, что вы говорили и как вели себя на собеседовании, но у них останется ваше резюме. На их решение может повлиять как дизайн, так и содержание резюме.

Одни кандидаты оценивают свое резюме сами, другие обращаются за советами к знакомым. И те, и другие не правы.

Почему? Не все так просто.

Все не так просто

Каждый день я получаю резюме от кандидатов, которые занимают разные позиции – от выпускника вуза до топ-менеджера. В их резюме много слов, они выглядят важно и звучат официально. Видно, что каждый владелец резюме потрудился, и за этими резюме стоит большая работа. Но, каждый раз, снова и снова, меня «замыкает» при чтении резюме. Почему? Все резюме на 90% состоят из воды. Если выделить в резюме только полезную и значимую информацию, то останется немного – 10%. Это значит, что резюме не работает на все 100% как должно быть. Главная проблема заключается в том, что кандидаты предпочитают включать весь свой опыт, руководствуясь принципом «чем больше, тем лучше» с целью произвести хорошее впечатление. Это приводит к тому, что после изучения резюме невозможно определить насколько соответствует кандидат критериям отбора, а что самое важное – какова цель его поиска. Не удивительно, что такие резюме сразу отправляются в корзину.

Стать экспертом по написанию резюме не так-то просто. Мне пришлось много учиться самой, и учить других. Пришлось довольно много изучить литературы на эту тему, составлять и редактировать большое количество резюме.

Я вовсе не стремилась создать академический труд по резюме, а старалась показать и доказать на деле: вот так лучше, а так хуже, а вот это верно, а так неверно. Я стремилась к использованию одного универсального метода, старалась найти и доказать на деле – вот он идеальный способ составления продающего резюме. Так складывался мой авторский метод.

В итоге сложилась эта книга.

О книге

Это уже второе издание книги. Почему второе? Это означает, что я приобрела еще больше практического опыта в написании резюме со времени публикации первой книги. Я усовершенствовала ее с помощью полученной обратной связи от клиентов, специалистов по подбору персонала, руководителей кадровых агентств и CEO компаний. Это первое и единственное на российском рынке наглядное практическое руководство по созданию резюме для соискателей.

В книге вы найдете работающие инструменты в виде кейсов и большое количество примеров, которые помогут написать вам резюме самостоятельно, не прикладывая дополнительных усилий. Все, что вам нужно для преобразования обычного резюме в продающее – выполнить три кейса, обратить внимание на авторитетные мнения HR-экспертов и использовать в качестве образца примеры.

У читателей этой книги есть уникальная возможность за пару часов овладеть навыком написания продающего резюме.

Книга состоит из трех частей.

В первой части – «Взгляд с другой стороны» мы зайдем с черного входа в кабинет HR, и вы узнаете, как воспринимают резюме специалисты по найму и по каким критериям происходит первичный отбор кандидатов по резюме. Я расскажу об основных этапах подбора персонала, познакомлю с понятиями «профиль сотрудника» и «описание вакансии». Кейс №1 «Поиск ключевых слов поможет вам найти ключевые фразы и слова для своей цели поиска. После выполнения этого кейса у вас будет вся необходимая информация для написания резюме.

Во второй части книги – «Продавай меня, резюме, продавай» изложены правила и принципы базового резюме и резюме под вакансию. Вы выберете для себя наиболее подходящий формат резюме с учетом индивидуальных особенностей вашего профессионального бэкграунда.

В третьей части книги – «Структура резюме» последовательно рассмотрены все разделы резюме с подробными комментариями и примерами. С помощью кейса №2 «Оценка рыночной стоимости» вы определите свою актуальную среднюю рыночную стоимость на текущий момент времени. Кейс №3 «15 секунд славы» поможет представить себя как профессионала своего дела и подчеркнуть основные выгоды для работодателя. После выполнения этого кейса по предложенной схеме, вы заполните раздел «Профиль» полезной и важной информацией.

В конце книги представлены шаблоны резюме по разным позициям от уровня специалиста до уровня топ-менеджера, а также вы узнаете технические требования к оформлению и 10 правил пунктуации.

В итоге под моим руководством вы сможете заполнить каждый раздел и создать продающее резюме самостоятельно.

Как читать книгу

Данная книга – своего рода учебник, который собирает знания в единую систему. По причине моего прошлого значительного опыта на позиции бизнес-тренера и природной склонности все объяснять, я использую информационно-обучающий стиль.

Книга построена от общего к частному: от общих понятий к конкретным примерам. В книге предусмотрена теоретическая и практическая часть. В практической части соискатели выполняют кейсы и получают необходимый контент для заполнения каждого раздела резюме.

Я советую читать книгу последовательно, соблюдая хронологию. Не пропускайте главы, как бы вам этого не хотелось. Предполагаю, что вы захотите сразу открыть главу «Примеры резюме», скопировать из готовых примеров фразы и добавить их в свое резюме. Не спешите. Делу время, а потехе час. В данном случае, дело – это изучение всей книги, а потеха – написание резюме. Так что всему свое время.

Если хотите извлечь максимальную пользу, то выполните три кейса в том порядке, как это предложено в книге:

- кейс №1 «Поиск ключевых слов»
- кейс №2 «Как определить рыночную стоимость»
- кейс №3 «15 секунд славы»

Есть старая китайская пословица, которая звучит так: «Расскажи мне, и я буду помнить это в течение часа; покажи и я буду помнить в течение дня; дай мне сделать самому – и я запомню это на всю жизнь». Эта книга поможет вам сделать все правильно с первого раза.

А вам слабо убить свое резюме?

Сначала делайте то, что нужно делать сначала.
Стивен Кови

А теперь, вспомните, сколько времени ушло у вас, чтобы составить свое резюме? Пару часов? А может быть вы совершили героические усилия и через некоторое время отредактировали свое резюме? Теперь вы довольны и чувствуете себя настоящими героями? Вы переполнены гордостью и, как никогда испытываете уважение к себе за такой проделанный титанический труд?

Вот только одно вас начинает настораживать: что-то молчит ваш смартфон и электронный ящик пуст... Вас это уже начинает даже тревожить. Почему ваше замечательное резюме не замечают рекрутеры? Тем не менее вы так и продолжаете посылать одно и то же резюме на все вакансии в надежде получить приглашение на собеседование? Вы выполняете изо дня в день одни и те же действия и надеетесь получить положительный результат? К слову сказать, А. Эйнштейн определял такое поведение как сумасшествие.

Но вы так прикипели душой к своему резюме, что от одной мысли о том, что оно может быть тому виной, у вас мурашки начинают бегать по коже, причем против направления движения. Я вас прекрасно понимаю, ведь вы столько трудились над своим детищем, что теперь вы можете его только холить, лелеять и пылинки сдувать. И если кто-то скажет вам, что ваше резюме – и есть причина всех ваших бед, я ему не позавидую. Поэтому роль гонца – вестника плохих вестей, которым в средние века отрубали головы, я взяла на себя. Если вы до сих пор не получили приглашение в компанию своей мечты, значит ваше резюме никуда не годится.

Нашли кнопку «delete» на клавиатуре? Выделите свое резюме и убейте его прямо сейчас! Уничтожьте свое резюме, иначе оно уничтожит вас!

N. B.

Плохих кандидатов не бывает, есть только те, кому слабо убить свое резюме!

Начнем все с чистого листа.

Часть I Взгляд с другой стороны

Этапы подбора персонала

Резюме попадает к специалистам по подбору персонала, которые и определяют его дальнейшую судьбу. И только от них зависит: дать резюме зеленый свет, отправить его на скамейку запасных или сразу в нокаут.»

Давайте рассмотрим начальные этапы найма персонала.

Этап №1. Создание профиля должности

Профиль должности включает список обязательных и желаемых требований, которые предъявляет к сотруднику работодатель. Обязательные компетенции служат для отбора персонала по резюме, а желаемые компетенции являются дополнительными критериями отбора на собеседовании. Профиль должности используется как для подбора кандидатов при приеме на работу, так и при оценке и аттестации сотрудников внутри компании.

Этап №2. Отбор резюме по профилю должности

Перед HR-специалистами стоит конкретная задача: подобрать потенциальных кандидатов по определенным критериям и требованиям, которые включены в профиле должности. Метод работы рекрутеров по отбору резюме напоминает индексацию сайтов роботами поисковых систем, которые отсеивают все лишнее по заранее заданным параметрам. Если роботу google или yandex что-то не понравилось на web-странице сайта, то она не будет проиндексирована и никогда не появится в результатах поиска. Также и резюме, которое не соответствует критериям отбора, не имеет никаких перспектив на то, чтобы его отобрали.

Профиль должности vs. описание вакансии

ЧТО ТАКОЕ ПРОФИЛЬ ДОЛЖНОСТИ?

Профиль должности – это эталон идеального кандидата, который состоит из списка предъявляемых требований в зависимости от сферы и включает:

- а) Анкетные данные: пол, возраст, семейное положение, место проживания, гражданство и др.
- б) Обязательные требования: образование, опыт работы, уровень заработной платы, знание иностранных языков, наличие водительских прав и автомобиля, уровень владения ПК и т. д.
- с) Профессиональные навыки.
- д) Профессиональные качества.

Нет единых типовых форм профиля должности. В каждой компании существуют свои шаблоны, которые учитывают специфику направления деятельности компании, уровень позиции и содержание работы, а также особенности корпоративной культуры.

Далее я приведу три примера описания профилей по следующим позициям: старший менеджер по развитию бизнеса, региональный менеджер, продакт-менеджер. Они отличаются по форме, но все представленные профили содержат как обязательные, так и желательные требования к кандидатам. Именно обязательные требования и составляют основные критерии отбора при скрининге резюме.

Профиль должности

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

Обязанности:

1. Формирование стратегии продаж, организации работы с ключевыми партнерами и клиентами с целью поиска новых заказчиков, внедрения новых решений и увеличения доходов компании, поиск и развитие новых направлений бизнеса на российском и мировом рынках.
2. Персональное ведение обслуживания и продаж:
 - подготовка коммерческих предложений;
 - подготовка презентаций;
 - проведение переговоров с клиентами;
 - заключение контрактов и дальнейшее сопровождение;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.