

ИЛЬГИЗ ВАЛИНУРОВ

Я – ИДЕАЛЬНЫЙ
КАНДИДАТ!

Ільгіз Валінураў

Я – ідэальны кандыдат!

«Автор»

2015

УДК 331.53
ББК 60.5+65.24

Валінураў І.

Я – ідэальны кандыдат! / І. Валінураў — «Автор», 2015

Калі вы лічыце, што ваша праца не ідэальная і вы здольны на большае, то гэтая кніга напісана менавіта для Вас! Аўтар дзеліцца сваім 15-гадовым вопытам рэкрутыngu, асаблівасцямі праходжання сумоўя, падрыхтоўкі да яго, правільнаму складанні рэзюмэ. Падрабязна разбірае ключавыя і тыповыя памылкі кандыдатаў. Кніга рэкамендавана шырокаму колу спецыялістаў, кіраўнікоў сярэдняга і вышэйшага звяна, зацікаўленых у пошуку працы ў годных і лепшых працадаўцаў.

УДК 331.53
ББК 60.5+65.24

© Валінураў І., 2015
© Автор, 2015

Содержание

Падзякі	6
Ад аўтара	7
Шукаю тое, сам не ведаю што...	9
Ўстаноўка на згоду	10
Знайсі і выбраць кар'ернага кансультанта	11
Партрэт ідэальнай вакансіі	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Ільгіз Валінураў
Я – ідэальны кандыдат!

Даведнік Дžoхантэр

© Маскоўскі фінансава-прамысловы універсітэт «Сінэргія», 2015

* * *

Падзякі

Я шчыра дзякую сотні працадаўцаў і тысячы кандыдатаў! Працуючы з вамі, я атрымаў каласальны рэкрутынговый вопыт. Завышаныя патрабаванні працадаўцаў актывізавалі творчы падыход і знаходжанне нестандартных рашэнняў у пошуку лепшых кандыдатаў.

Школа Бізнесу «Сінэргія», SAMSUNG, MARS, JTI, COCA-COLA, PEPSICO, PHILLIP MORRIS, Банк «Уралсіб», БКС, СовКомБанк, Джэнерал ППФ, АТ «Крэдыт Еўропа Банк», Сетка салонаў адзення для дзяцей «Кенгуру», сетка супермаркетаў «Азбука густу», Алмаз-Ходинг, Маскоўскі Ювелірны Завод «Эліт», Сетка салонаў «Дзікая архідэя», Рэстараны Дзяніса Іванова, «Рэстаранны дом Андрэя Деллоса», АРПІКОМ, Аб'яднаная Суднабудаўнічая Карпарацыя, Аб'яднаная Авіябудаўнічая Карпарацыя, КАМАЗ, Коудайс-МКорма, Пашабахче, ServiceMan, SOS-International, ТАПКО-М, Гарант-Інвест, КК «АПРОМАКО», НЕМОСОР, Delogys Group, FERRERO, Fmlogistic, Heidelberg CIS, IMS Group, INTEL, ITC Electronics, Глорыя Джынс, Аэрапорт «Талмачева», Новасібірск-Энерга, Вім-Біль-Дан і многія іншыя годныя расійскія і сусветныя працадаўцы сталі крыніцай атрымання лепшых рэкрутынгавае кейсаў ў маея практыцы і Кадравага Агенцтва Business Connection.

Я дзякую экспертаў у бізнэсе і развіцці, у якіх я вучыўся і якія давалі мне не толькі веды, але і сваім прыкладам паказвалі, як дасягаць пастаўленых мэт. Брайн Трэйсі, Алан Піз, Роджendra Сісодыя, Міхай Чіксентміхай, Ігар Ман, Іцхак Пінтосевіч, Радзіслаў Гандапас, Цімур Сакалоў, Глеб Архангельскі, Аляксандр Фрыдман – дзякуй вам! Гэты спіс будзе папаўняцца кожны год!

Я дзякую маім супрацоўнікаў, якія рэалізоўвалі найскладанейшыя рэкрутынгавае праекты, працавалі штодзённа, былі са мной у перыяд станаўлення і развіцця Business Connection! Многія з іх сталі дырэктарамі па персаналу, наймацнейшымі рекрутеры Расеі. Мне гэта прыемна!

Я дзякую ўсіх журналістаў і прадстаўнікоў СМІ, якія сваімі выдатнымі інтэрв'ю і экспертнымі запытаньнямі дазваляюць структураваць свой вопыт. І асабліва Кузняцову Галіну, галоўнага рэдактара часопіса «Акадэмія Рэкрутынг».

Я дзякую ўсіх удзельнікаў трэнінгаў па рекрутынг! Калі я бачу зацікаўленых у поспеху рекрутераў, згодных навучацца і ў выхадныя, і ў той жа вечар пачынаць прымяняць новыя веды, гэта для мяне лепшая матывацыя. Яна дае энергію для новых праектаў і падставы для новых сустрэч з вамі!

Буду рады новым вакансіях, кандыдатам і рэкрутынгавае гісторыям!

Гэтую кнігу я прысвячаю сваім самым родным людзям. Бацькам, братам, сястрам, жонцы і дзецяці – ваша падтрымка дае мне натхненне і сілы

Ад аўтара

Гэтая кніга для джобхантераў. Для тых, хто ў актыўным паляванні на працадаўца! Я шмат гадоў займаюся падборам персаналу, выдатна ведаю гэты рынак, правееў сотні трэнінгаў і семінараў, напісаў некалькі кніг пра рэкрутынг і пошуку кандыдатаў.

Так чаму б не выкарыстоўваць мае веды на карысць вас, кандыдатаў? Тым больш, што вас значна больш, чым працадаўцаў! Сення самыя буйныя сайты па заробтку грошай пішуць, што ў іх базе 10 мільянаў актуальных рэзюмэ! Мне прыйшла ў галаву думка зрабіць менавіта такі наклад кнігі. Але, як аказалася, яшчэ ні адна ў свеце дзелавая кніга не выдавалася такімі накладамі.

Я вырашыў падзяліцца з вамі, паважаныя кандыдаты і суіскальнікі, сваім вопытам і ведамі ў пытаннях пошуку працы з пункту гледжання наймальніка. Я звярнуў увагу, што самыя відавочныя на першы погляд рэчы, простыя, але вельмі важныя, чамусці часта ігнарыруюцца тымі, хто шукае працу. У той час як для працадаўцы яны часткова з'яўляюцца відавочнымі!

Існуюць увогуле канкрэтныя правілы, выкарыстоўваючы якія можна знайсці працу сваей мары. Іх трэба проста выканаць. І тады ніякія крызісы рынку працы, ніякія «белыя плямы» ў рэзюмэ, ніякія цяжасці асабістага характару не перашкодзяць вам атрымаць працу, якую вы заслужыце!

З гэтай кнігі вы даведаецеся:

- як ставіць мэту і вызначаць працу сваей мары;
- як шукаць вакансіі і выбіраць «свайго» працадаўца;
- як карыстацца сацыяльнымі сеткамі ў мэтах пошука працы;
- як скласці правільнае рэзюмэ, якое выдзеліць вас з сотні суіскальнікаў; як паводзіць сябе на сумоўі, падкрэсліваючы свае годнасці і хаваючы недахопы;
- як выйсці са складанай сітуацыі з перавагай для сябе;
- як працадаўцу паказаць, што менавіта вы – той, хто яму патрэбен.

Калі чарнавы варыянт кнігі быў гатовы, я адправіў яго 100 сваім сябрам, знаемым і проста кандыдатам, зацікаўленых у змене кар'еры. І папрасіў іх напісаць водгукі аб кнізе. Я атрымаў больш за 50 лістоў з зваротнай сувязі аб каштоўнасці матэрыялу для іх. Па-першае, я быў здзіўлены колькі пазітыўных лістоў, падрабязных і з шчырай удзячнасцю. Па-другое, выявіў, што многія звяклія і відавочныя для мяне блокі і прапановы, былі для іх адкрыццём і зусім новай для іх, каштоўнай, інфармацыяй. Атрымалася, што за месяц чарнавы варыянт кнігі нават з памылкамі друку і памылкамі дапамог дзясяткам людзей знайсці не проста працу, а менавіта працу, аб якой яны даўно марылі. Некаторыя знайшлі яе на працягу двух дзен! І калі спачатку я задумаў і пісаў кнігу, каб дарыць яе тым кандыдатам, хто задае мне шмат пытанняў і «адымае час», то пасля водгукаў я зразумеў рэальную каштоўнасць кнігі для большасці тых, хто шукае прафесійнага развіцця кар'еры. Я ўпэўнены, што дзякуючы гэтаму выданню здабыць годную працу змогуць сотні і тысячы людзей, якія пачынаюць свой шлях, так і якія адбыліся ў прафесіі. І калі вы думаеце, што падарыць дзеля значнага для вас чалавека, то падарыце яму гэтую кнігу, каб узмацніць яго поспех!

Як вядома, каб атрымаць тое, што вы ніколі раней не атрымлівалі, трэба пачаць рабіць тое, што вы ніколі раней не рабілі. У нашым выпадку – чытаць і адразу ж прымяняць рэкамендацыі на практыцы. Мой вопыт і незалежныя даследаванні замежнай літаратуры – паказваюць, новыя веды трэба пачаць прымяняць на працягу трох сутак пасля таго, як вы іх пазналі. Усяго толькі 72 гадзіны ёсць у вас, каб ператварыць інфармацыю ў навык.

Чытайце кнігу, ужывайце парады і знаходзіце працу сваей мары!
Паспяховай вам кар'еры,

Льгіз Валінураў,
Прэзідэнт Карпарацыі кадравых агенцтваў Business Connection

Шукаю тое, сам не ведаю што...

Малюнак

– Вы паспяховы топ-менеджэр?

– Покуль толькі перспектывы

Шукаць працу, не вызначыўшы, што вам трэба, гэта тое ж самае, што ісці ў шматдзённы паход, не пацікавіўшыся прагнозам надвор'я. Пошук працы пачынаецца не з рэзюмэ і не з маніторынгу сайтаў з вакансіямі, гэтак жа, як стварэнне касцюма пачынаецца не з раскרוу тканіны. Ен пачынаецца з вызначэння сваіх жаданняў і магчымасцяў, аналізу рынку, спасціжэння псіхалогіі працадаўцы.

Заклучэнне працоўнага дагавора – гэта здзелка, у якой кожны павінен атрымаць выгаду. Звычайна працадавец вельмімі добра бачыць сваі выгоды. Але ці часта ен задумваецца аб тым, што выгадна яго працадаўцу?

Пра гэта мы паговорым далей, але галоўнае я хачу сказаць адразу.

У пошуку працы паспяховы той, хто разумее, якую карысць ен можа прынесці працадаўцу, і ўмее гэта паказаць.

Таму, фармуючы партрэт ідэальнай вакансіі, думайце не толькі аб тым, што вы атрымаеце ад новага месца працы, але і аб тым, ці зможаце вы прынесці досыць карысці, каб працадаўца палічыў выгадным для сябе такое «набыццё».

Мяне часта пытаюцца: Як вызначыць свае месца на рынку працы? Чаму я не магу знайсці працу? Можа быць, крызіс вінаваты? А раптам мая прафесія перастала быць запатрабаванай, што ж рабіць?

Усе гэтыя пытанні не павінны станавіцца вызначальнымі пры пошуку працы. Калі кандыдат ведае, што ен хоча, ведае, як «выглядае» яго працадаўца, яны заўсёды знойдуць адзін аднаго. І калі чалавек з'яўляецца прафесіяналам, то ен будзе запатрабаваным ў любы час. Крызіс, не крызіс, які расце рынак або які падае – усе гэта мае невялікую значнасць. Спецыялісты патрэбныя заўсёды. і таму есць мноства прыкладаў.

Сапраўды, есць прыклады прафесій, дзе запатрабаваннасць зніжаецца. Напрыклад, рынак паліграфічных паслуг. Многія людзі пераходзяць на чытанне кніг, часопісаў у электронным выглядзе, таму паліграфічная галіна становіцца менш цікавай для кандыдатаў: рынак не расце, а памяншаецца. Гэта цалкам лагічна.

Рынак ІТ-паслуг, наадварот, неверагодна дынамічны і ў бліжэйшы час будзе імкліва расці. Вы бачылі калі-небудзь рэйтынг самых маладых мільярдэраў свету, срабіўшых стан самастойна? На 90 % – гэта ІТ-бізнэс. Таму калі хочаце быць упэўненыя ў заўтрашнім дні і ІТ-бізнэс вас прыцягвае, цалкам дакладна есць сэнс ісці туды. Аднак гэта не значыць, што калі вы вярстальнік поліграфічнай прадукцыі, вам трэба тэрмінова перавучацца на праграміста.

Вам трэба зразумець, у які бок рухаецца ваша нахільнасці, і асвоіць тыя навыкі, якія будуць запатрабаваны ў будучыні.

Напрыклад, навучыцца вярстаць электронныя кнігі і часопісы.

Ўстаноўка на згону

Страх няўдач наганяе многіх. Шматлікія адмовы, няўдалы вопыт – і вось ўжо апускаюцца рукі, знікае энтузіязм, пошук працы не даецца з ранейшым запалам.

Як наладзіць сябе на пошук працы псіхалагічна?

Самае простае – пачаць дзейнічаць. Складзі партрэт ідэальнай працы, адказаўшы самому сабе на пытанні. Хто з працадаўцаў цікавы? Дзе і ў якой галіне, і ў якіх кампаніях хочацца працаваць? Якіх людзей бачыце ў сваім асяроддзі? Для большасці людзей складана зрабіць менавіта першы крок. Складзі рэзюмэ, напрыклад. Але як толькі вы пачнеце складаць рэзюмэ, вы зразумеете, які вы класны. Вось ўбачыце, далей вам спадабаецца. Таму проста зрабіце першы крок – пачніце штосці рабіць у гэтым кірунку.

Як казаў нехта з вялікіх, «як толькі я пачынаю працаваць па 20 гадзін у суткі, мне пачынае шанцаваць».

Усе мы сустракалі людзей, якія думаюць: вось добра было б штосці памяняць у сваім жыцці, знайсці іншую працу, працаваць у іншай кампаніі, паспрабаваць сябе ў іншай прафесіі... Але гэтыя думкі, як правіла, не сыходзяць «далей галавы». Трэба проста пачаць нешта рабіць у гэтым кірунку, і вы здзівіцеся, як хутка і эфектыўна «усе запрацуе».

Я ведаю людзей, якія не прыступаюць да актыўных дзеянняў толькі таму, што не ведаюць, з чаго пачаць. На тое і кніга.

Хто яшчэ можа дапамагчы?

Знайсці і выбраць кар'ернага кансультанта

Кар'ерны кансультант (коўч) – эксперт, звычайна вопытны рекрутер, які па запыце кліента дае яму інфармацыю аб тэндэнцыях рынку працы, аб канкрэтных галінах і кампаніях, дапамагае скласці рэзюмэ і растлумачвае, як лепш «прэзентаваць» сябе на сумоўі ў кампаніі. Падобныя паслугі кокуль не моцна запатрабаваныя у Расеі, і здарма. Гэта зусім дакладна неабходна ўсім кандыдатам. Я актыўна прапаную.

Уявіце сабе такую сітуацыю. Дапусцім, вы зарабляеце 50 тысяч рублеў у месяц. Пакет кансультацый кар'ернага коўча можа каштаваць каля 15 тысяч (ад 5 тысяч рублеў у гадзіну). Што вы пры гэтым атрымаеце? Вы можаце ўжо на наступны месяц знайсці новую працу. Але ўжо не на 50, а на 65 тысяч, рублеў. Адпаведна, вашыя інвестыцыі у сваю кар'еру ў памеры 15 тысяч рублеў акупляюцца у першых месяцах. У год гэта ўжо 180 тысяч. Проста таму, што вы пагутарылі з прафесійным коўчам.

А калі вы топ-менеджэр, які атрымлівае, напрыклад, 10 тысяч даляраў у месяц і пераходзіць на 15 тысяч? Розніца складзе 60 тысяч долараў у год – два нядрэнных аўтамабіля! Арыфметыка на ўзроўні пачатковай школы. Гэтыя грошы варта патраць. І яны зусім дакладна вернуцца, прытым памножанымі шматразова. Але трэба разумець, што кар'ерны коучынг топ-мэнэджараў і каштуе іншых грошай і пачынаецца звычайна ад 5000 даляраў за праект.

Як знайсці добрага коуча? Дакладна так, як вы шукаеце рэпетытара або стаматолага, выбіраеце мабільнік або турпаездку. Шукаць, аналізаваць вынікі, параўноўваць, стасавацца. Цікавіцца дыпламамі-сертыфікатамі зусім няма сэнсу. Гэта датычыцца большасці асабістых інтарэсаў. Мая жонка, Яўгенія, шукала фатографа для нашай сямейнай фотаз'емкі. Ей зусім ўсе роўна было, што пішуць пра сябе фатографы і якія міжнародныя конкурсы яны выйгравалі... І як бы я не спрабаваў паўплываць на прагматычную жонку, для яе зусім няважныя быў бюджэт. Яна хацела паглядзець іх рэальныя працы і атрымаць рэкамендацыі аб іх ад сваіх сябровак і сяброў. Не проста рэкамендацыі, а менавіта водгукі тых, каго яна ведае асабіста.

Такім чынам, калі вы знайшлі коуча, які здаўся вам цікавым, спытаеце пра паспяховыя прыклады з яго практыкі. А каму ен ужо дапамог знайсці больш цікавую працу? Самыя лепшыя паказчыкі – гэта кейсы, гэта прыклады: а што ен ужо зрабіў для кагосці іншага? Лепш заплаціць больш за дарогому, але атрымаць вынік з большай верагоднасцю, чым зэканоміць і заплаціць таму, хто не мае станоўчых прыкладаў.

Дзяўчына з Новасібірска, якая працавала ў вялкайі FMCG-кампаніі, захачела змяніць працу і навясціць свой даход. Я парэкамендаваў ёй коуча, які дапамог ёй падрыхтавацца да сумоўя. У выніку яна паспяхова прайшла ўсе інтэрв'ю ў кампаніі Рэд Бул, пераехала ў Краснаярск, потым перавялася з Краснаярска ў Маскву, і ўжо некалькі гадоў яна з'яўляецца адным з топ-мэнэджэраў у Маскве ў кампаніі Філіпс. Для таго каб рэальна атрымліваць высокую заробатную плату і працаваць у сур'езнай кампаніі, ёй спатрэбілася перайсці ў іншую кампанію, атрымаць вопыт працы ў іншым горадзе, пасля гэтага яна трапіла ў Маскву і рэалізавала сябе на сто працэнтаў. Такіх прыкладаў у мяне – дзясяткі.

Такім чынам, шукаем коуча і паралельна складаем...

Партрэт ідэальнай вакансіі

Першы крок: вызначыць, якую працу, у якой вобласці і кампаніі і якім горадзе вы хочаце атрымаць. Калі вы ўжо ведаеце, што будзе з вамі і вашай кар'ерай праз 3,5,10 гадоў, тады пераходзіце адразу да наступнага падзагалоўка.

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.