ТАТЬЯНА БАСКИНА

ТВОЯ КАРЬЕРА И КАДРОВАЯ ИНДУСТРИЯ

ancor

МОСКВА 2018

УДК 331
ББК 65.24
Б27

Издано при поддержке АНКОР
www.ancor.ru

ancor

Баскина, Татьяна Владимировна.

Б27 Твоя карьера и кадровая индустрия / Татьяна Баскина. — Москва : Эксмо, 2018. — 408 с. : ил.

Эта книга поможет читателям составить собственное мнение о «трех измерениях» рынка труда — работодателях, соискателях и провайдерах HR-услуг. Первая часть содержит всевозможные «полезности» для результативного поиска работы. Сегодня вы кандидат, завтра — наниматель. Используйте эти рекомендации, чтобы в обоих случаях чувствовать себя уверенно. Вторая часть рассказывает о профессиях в сфере управления персоналом и кадровой индустрии. Если вы далеки от HR, расширьте кругозор, ведь с этими людьми вам предстоит взаимодействовать на протяжении всей рабочей жизни. Если же вы задумываетесь о начале карьеры в HR или смене профессии — изучайте и выбирайте, что вам больше по душе.

УДК 331
ББК 65.24

ISBN 978-5-699-99476-2

© АО «АНКОР», 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Баскина Татьяна Владимировна

ТВОЯ КАРЬЕРА И КАДРОВАЯ ИНДУСТРИЯ

Менеджер проекта *А. Толкачева*
Ответственный редактор *А. Мухамедова*
Менеджер по качеству *Е. Загородникова*
Художественный редактор *В. Давлетбаева*
Иллюстратор *Т. Зайцева*
Технический редактор *М. Печковская*
Компьютерная верстка *С. Пяташ*

В коллаже на обложке использованы иллюстрации:
alex74, Maisei Raman / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: **www.eksmo.ru** E-mail: **info@eksmo.ru**

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.
Тауар белгісі: «Эксмо»
Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша
арыз-талаптарды қабылдаушының
өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.
Тел.: 8(727) 2 51 59 89,90,91,92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

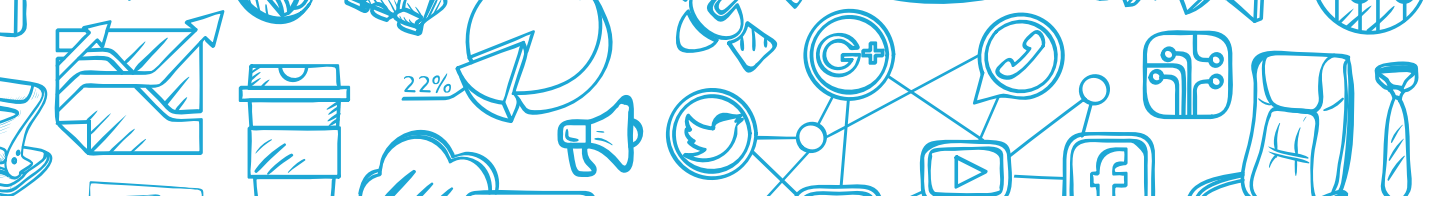
Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить по адресу: http://eksmo.ru/certification/

Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 20.11.2017. Формат 80x98 $^{1}/_{16}$.
Гарнитура «PT Sans». Печать офсетная. Усл. печ. л. 36,3.
Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-99476-2

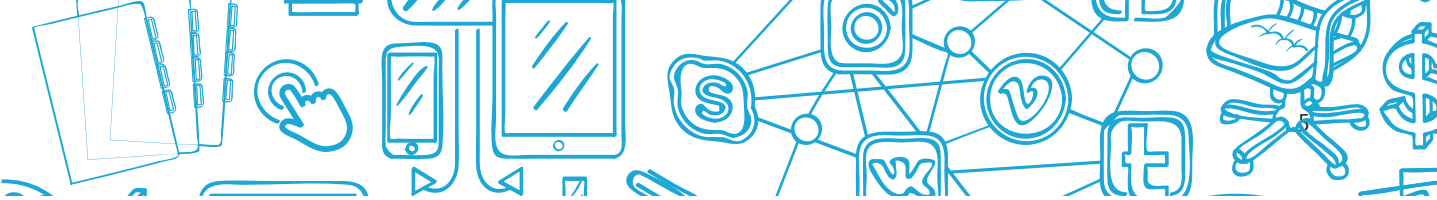
В электронном виде книги издательства вы можете купить на www.litres.ru
ЛитРес: один клик до книг



Вместо предисловия, или почему в этой книге две такие разные части

Человек, осознанно стремящийся найти желанную работу, чтобы трудиться долго и счастливо, — мечта работодателей. Надежная компания, предлагающая перспективную и интересную работу с достойной оплатой, — мечта соискателей. На пути к всеобщему профессиональному счастью участников рынка труда подстерегают несбывшиеся ожидания и взаимные претензии. Кандидаты жалуются на нехватку качественных вакансий, отсутствие обратной связи и неквалифицированных интервьюеров. Работодатели возмущаются нереалистичными ожиданиями, отсутствием мотивации и нужного опыта у соискателей. Заключить прочный рабочий союз и сгладить шероховатости помогают провайдеры кадровых услуг. У каждой стороны — свои резоны и своя правда.

Эта книга поможет вам, читатель, составить собственное мнение о «трех измерениях» рынка труда — работодателях, соискателях и провайдерах HR-услуг. Первая часть содержит всевозможные «полезности» для результативного поиска работы. Сегодня вы кандидат, завтра — наниматель. Используйте наши рекомендации, чтобы в обоих случаях чувствовать себя уверенно и лучше понимать собеседника. Вторая часть рассказывает о разнообразных профессиях в сфере управления персоналом и кадровой индустрии. Если вы далеки от HR, расширьте кругозор — ведь с этими людьми вам предстоит взаимодействовать на протяжении всей рабочей жизни. Если же вы задумываетесь о начале карьеры в HR или смене профессии — изучайте и выбирайте, что вам больше по душе. У кадровой индустрии многообещающее будущее, и создаем его мы с вами. Прямо сейчас.



Часть 1
НАВИГАТОР ПО ПОИСКУ РАБОТЫ

Содержание

1. СТРАТЕГИЯ ПОИСКА РАБОТЫ 7

2. ОТ СТРАТЕГИИ К ТАКТИКЕ.
ПОИСК РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ВАКАНСИЙ 15

3. ПОДГОТОВКА РЕЗЮМЕ 39

4. ИНТЕРВЬЮ 67

5. ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ 97

6. АДАПТАЦИЯ НА НОВОЙ РАБОТЕ 105

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОЙ ЧАСТИ

Приветствую всех, кто решил воспользоваться нашим навигатором по поиску работы — студентов, выпускников, начинающих и уже опытных специалистов.

Выбор или смена работы — важный шаг. С 1990 года консультанты «АНКОРа» ежегодно находят тысячи сотрудников самых разных профессий для компаний-клиентов из всех отраслей экономики. Мы решили поделиться своим опытом, чтобы помочь вам сориентироваться на рынке труда и найти работу. Вы узнаете, как спланировать стратегию поиска, определиться с профессиональной сферой и подходящей компанией, как найти и оценить вакансию, подготовить резюме, успешно пройти интервью и адаптироваться в новом коллективе.

Желаю вам интересных открытий и огромного удовольствия от любимой работы!

Татьяна Баскина

1. СТРАТЕГИЯ ПОИСКА РАБОТЫ

Начало — самая важная часть любой работы.

Платон,
древнегреческий философ

Вы впервые занялись поиском работы? Давно не выходили на рынок труда? От предыдущих попыток остались не слишком приятные воспоминания? Не стоит бояться. Представьте, что это — увлекательное приключение. Вам предстоит совершить несколько подвигов, проявить себя с лучшей стороны, завоевать симпатии незнакомых людей, избежать опасностей и ловушек. В результате вы добудете приз — желанную работу в команде профессионалов своего дела, новый опыт и возможности для развития. Даже если это не произойдет с первой попытки, каждое такое приключение — это ценный опыт.

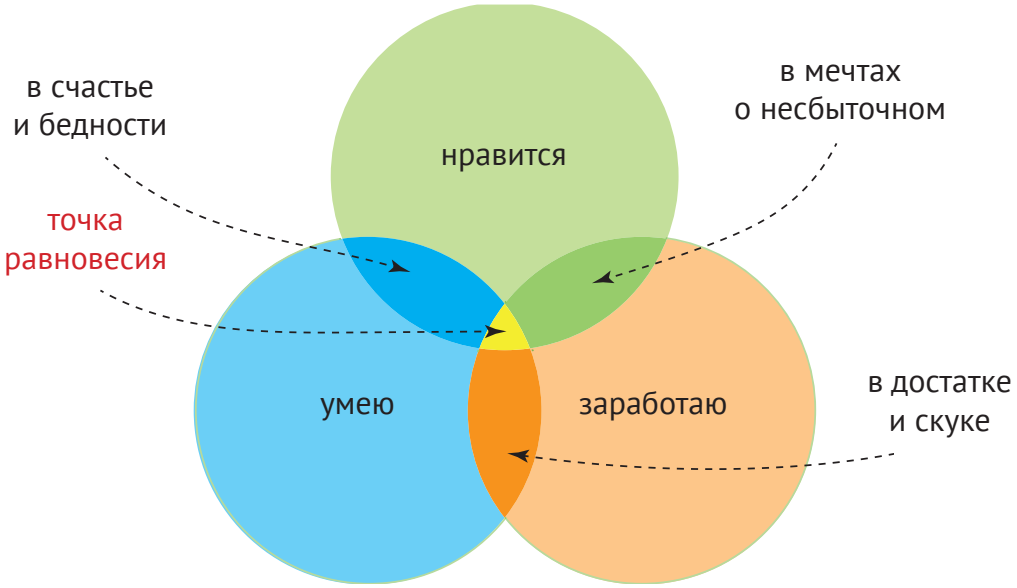
Приключения — это прекрасно, но для достижения успеха в финале придется усердно потрудиться.

«Работа» по поиску работы требует внимания, усидчивости, творческого подхода и может стать источником последующих побед, а может вогнать в тоску. Давайте попробуем этого избежать.

Вы уже искали работу и знаете все наперед? Не будьте так уверены. С тех пор в экономике страны, в отрасли и даже в каждой компании произошли перемены. Сменились руководители, подросли новые звезды, очередной скачок совершили высокие технологии — это уже не тот рынок труда, на котором вы нерешительно топтались или шли победной поступью два-пять-десять лет тому назад. Поэтому первым делом нужно обновить вашу стратегию.

КАК РОКФЕЛЛЕР РАБОТУ ИСКАЛ

Выпускник бухгалтерских курсов Джон Рокфеллер шесть дней в неделю шесть недель подряд упорно искал работу бухгалтера в Кливленде. Поиск был трудным, но возвращаться на семейную ферму Джон не хотел. Наконец он получил место помощника бухгалтера в небольшой компании Hewitt & Tuttle, занимавшейся недвижимостью и морскими перевозками. Трехмесячный испытательный срок Джон работал ежедневно с 6.30 до 22.00, не получая жалованья. Ему удалось зарекомендовать себя как грамотного профессионала. Вскоре он дослужился до должности бухгалтера, а как только управляющий компании покинул свой пост, на его место сразу же назначили Рокфеллера.



С чего начать поиск работы? Прежде всего честно ответьте себе на 3 вопроса:
— что я хочу делать? (что мне нравится);
— что я могу делать? (что уже умею);
— сколько я хочу зарабатывать сейчас и в перспективе?

1. Что вы хотите делать? Что вам нравится, что увлекает, заводит? Нет-нет, не давайте нудному внутреннему голосу подбить вашу мечту на самом взлете («Ну-у-у, мало ли, чего мне хочется, и опыта нет, и возраст уже не тот, и интервью я давно не проходил, и программу я эту не знаю, и в компанию эту принимают только по знакомству...). Работу свою нужно любить, поэтому помечтать стоит обязательно. Каждый выбирает занятие, исходя из собственных приоритетов.

Что конкретно делаем: составляем список желанных занятий/видов деятельности/профессий/отраслей/компаний.

2. Оцените трезво свои мечты, сопоставив с возможностями. Что из желанного вам действительно по силам? Возможно, вы хотели бы стать киноактером, но способности обнаружить не удалось, да и заработок в творческих профессиях нестабильный. Вы могли бы уже сейчас работать курьером, но это явно пройденный этап. Вы — опытный специалист, функционал которого вот-вот полностью освоят роботы? Не стоит дожидаться, пока бездушная машина вытеснит вас из профессии, пора переквалифицироваться и найти себе другое занятие.

Что вас по-настоящему привлекает — информационные или биотехнологии, энергетика или освоение космоса, литература, архитектура или дизайн? Есть ли у вас необходимое образование, опыт, знания и навыки? Какие препятствия стоят на пути к мечте? Какие из

них преодолимы (подтянуть иностранный язык, получить необходимый сертификат), а какие — нет (отсутствие музыкального слуха)?

Что конкретно делаем: выбираем из своего арсенала те умения, навыки и способности, которые пригодятся для достижения целей. Паркуем до поры до времени то, что не пригодилось. Не исключено, что это вам понадобится в будущем.

3. О материальном — вознаграждении за работу. Проверьте свою мечту и возможности на финансовую прочность: спрогнозируйте свой доход в начальной точке и перспективе на один-два года. Главное — получить за свой труд правильную цену. Не больше, но и не меньше!

КАКИЕ ФАКТОРЫ МОГУТ ВЛИЯТЬ НА УРОВЕНЬ ЗАРПЛАТЫ?

Что конкретно делаем:
формируем свои финансовые ожидания

- Изучите на сайтах вакансий и карьерных страницах компаний размеры зарплат кандидатов вашего уровня и профессиональной сферы. Это поможет определить средний ориентир. Если работодатель предлагает зарплату гораздо выше/ниже всех прочих предложений, это повод повнимательней изучить информацию о компании и принять решение, действительно ли она заслуживает внимания.
- Оцените свои базовые потребности и регулярные расходы: оплату жилья, проезда, питания, обучения, нужды членов семьи и т. п.
- Не ориентируйтесь на зарплату «как у Васи» лишь потому, что это ваш однокурсник или коллега со схожим опытом. Нужно оценить, какую именно работу предстоит выполнять за предлагаемую зарплату и каковы перспективы в данной компании.
- Если ваша зарплата на предыдущем месте соответствовала среднерыночной по отрасли/профессии, не стоит ставить целью увеличение более чем на 10–25%. «Красная линия» проходит по уровню +30% — большинство работодателей сочтут такие ожидания завышенными. Исключение составляют случаи, когда вам явно недоплачивали на предыдущем месте, и вы можете это обосновать.
- Определите для себя два зарплатных ориентира: минимальный («гигиенический порог», ниже которого вы не примете даже самое привлекательное предложение) и желаемый. Это будет ваш финансовый диапазон для рассмотрения предложений.
- Расставьте эти ориентиры во времени. Как долго вы готовы «продержаться» в минимальном диапазоне и при каких условиях (наличие и состав соц. пакета, обучение, прохождение испытательного срока). Затем спрогнозируйте, как долго вас будет удовлетворять желаемый сегодня уровень? В какой точке будущего он превратится в минимальный?

Если намеченные направления привлекают вас интересной работой, которая вам по плечу и которая принесет ожидаемый доход — вперед, на старт! На пути к цели вас подстерегают микробы безделья, вирус лени и бактерии неуверенности. Если острые приступы антирабочей хандры не пресекать, могут возникнуть осложнения при дальнейшем поиске работы, а безработица перерастет в затяжную хроническую стадию.

ДИАГНОСТИКА ОСЛОЖНЕНИЙ ПРИ ПОИСКЕ РАБОТЫ

КАК НЕ НАДО	ЧТО ДЕЛАТЬ

НЕ ПРОВЕДЕНА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

«Тоже мне наука... Что сложного-то? Расспрошу друзей и знакомых и поищу по их примеру».

У каждого человека свои таланты и потребности. Советы друзей и «доброжелателей» не обязательно сработают в вашем случае. Почитайте книги и статьи по теме, обратитесь к экспертам (рекрутерам, карьерным консультантам).

список полезной литературы во второй части книги

ДОВЕРИЛСЯ ПЕРВОМУ ИНТЕРНЕТ-ВСТРЕЧНОМУ

«Сделал в интернете выборку по словам «поиск работы». Почитал советы каких-то консультантов — вроде пишут, что они очень крутые. Но один советует одно, другой — противоположное, третий — откровенную туфту впаривает. Кому верить?».

Порой непросто оценить качество контента и репутацию разрекламированного гуру. Прежде чем действовать, изучите информацию и отзывы о человеке, расспросите знакомых, в том числе рекрутеров. Если трудности продолжаются — воспользуйтесь услугами карьерных консультантов. Лучший консультант — тот, кто будет вас направлять и подстраховывать на пути к новой работе, исходя именно из ваших задач, а не тот, кто проделает всю работу за вас.

читайте главу 12 «Карьерное консультирование» во второй части книги.

ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ НА МЕСТНОСТИ

«Ищу то, не знаю что, ну или хоть что-то / Я еще не определился, мне все интересно / Я уже давно в этой отрасли (профессии), хочу перемен. Каких? Ну, не знаю».

Сфокусироваться: какую работу вы ищете, в какой компании/отрасли, за какие деньги. Изучить «конкурентное окружение» — наличие вакансий, уровень зарплат в регионе. И — учиться себя продавать.

КАК НЕ НАДО	ЧТО ДЕЛАТЬ

НЕ УМЕЮ / СТЕСНЯЮСЬ / НЕ СЧИТАЮ НУЖНЫМ СЕБЯ ПРОДАВАТЬ

«Кто не видит, что я прекрасен, тому не повезло!» Предпринимает недостаточно усилий по продвижению себя на рынке труда, не использует различные каналы выхода на работодателей. «Рынок труда? Причем тут рынок? Я ничего не продаю».

Вы же всерьез не отрицаете существование рынка труда? Здесь одна сторона предлагает себя как работника, другая — как работодателя. Каждый, зная свои достоинства и недостатки, старается убедить контрагента в том, что стоит заявленной цены. Покупатель нахваливает бренд работодателя, продавец — свои знания, умения и опыт. Если не вы, то кто же убедит работодателя в вашей ценности? Придется постараться.

Если стесняетесь, попробуйте представить, что вы — агент кинозвезды. Расскажите о самых ярких моментах своей профессиональной карьеры.

НЕРЕАЛИСТИЧНЫЕ ОЖИДАНИЯ

«Хочу быть Царевной Морской и чтоб Золотая Рыбка у меня в услужении...» Как ни странно, этим синдромом зачастую страдают не только состоявшиеся в профессии «звезды», а вчерашние студенты и выпускники. Можно, конечно, продолжать настаивать на зарплате уровня начальника управления и отдельном кабинете. Только чур не сетовать, что в течение полугода (а то и целый год!) работа никак не находится.

Сообразительный соискатель приводит свои амбиции и ожидания в соответствие с реалиями дня сегодняшнего и с перспективами дня завтрашнего. Ведь можно сделать маленький шажок назад с тем, чтобы через несколько месяцев рвануть вперед. Поступиться рублем, но получить работу уже завтра? Или подождать лучшего предложения? Решайте сами.

ГРЕХ УНЫНИЯ

Махнул рукой и на себя, и на эту неуловимую работу. «Разослал резюме в 20 компаний, всего пять просмотров и два телефонных звонка, а на личное

Ни в коем случае не позволяйте отказам вогнать себя в уныние. Каждая неудача чему-то нас учит. Может, вы были излишне оптимистичны в самооценке? Может,

КАК НЕ НАДО	ЧТО ДЕЛАТЬ
интервью так и не пригласили». Или: «Десять интервью — десять отказов». Тут любой дрогнет и усомнится в себе.	завысили зарплатные ожидания? Может, вообще ищем не то и не там? Порефлексировали, проанализировали ошибки, произвели переоценку — и вперед, снова за работу.

ЛОКАЛЬНЫЕ ТРУДНОСТИ

Кризис, сокращения, санкции, весь мир против меня. Особенно в нашем городе! Человек склонен объяснять трудности и неудачи коварством и непредсказуемостью внешнего мира. Если неудачи — виноват кто-то другой. Если достижения — то мои собственные.	Конечно, есть региональная и отраслевая специфика. Но дело не в локальных сложностях, а в вашем к ним отношении. Хотите остаться? Тогда нужно пересмотреть зарплатные ожидания, получить недостающий сертификат, пойти на курсы переквалификации. Готовы к переезду? Рассматривайте варианты в других регионах.

ЛЕНТЯЙ «ПОД ПРИКРЫТИЕМ»

В каждой работе можно найти как достоинства, так и недостатки. В любом предложении о работе при желании можно найти изъян. Это действительно ваша цель? А вы точно хотите работать? Или ищите причину оттягивать этот счастливый момент? Может, на пути к новой работе стоят состоятельные и сострадательные родственники, готовые содержать вас на период «поисков себя»? Или вы засиделись в вечных студентах на иждивении родителей? Или (о, ужас!) вы уже успели заработать капитал, который позволяет безбедно существовать, но вроде бы без работы скучно…	Как бы то ни было, бесполезно жаловаться, что подходящей работы нет. Она затаилась и ждет, когда вы наконец пожелаете ее найти. Банально, но факт: поиск работы — это работа!

Вы избежали этих ненужных осложнений? И правильно. Пора начать поиск!

2. ОТ СТРАТЕГИИ К ТАКТИКЕ. ПОИСК РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ВАКАНСИЙ

Мы часто упускаем возможности, потому что они маскируются под обычную работу.

Томас Эдисон,
американский изобретатель и предприниматель