

Резюме на 100% или трудоустройство без труда

Комаров Иван



**Резюме на 100%**

или

**трудоустройство без труда**

Комаров Иван

[www.sfbiz.ru](http://www.sfbiz.ru)



<b>Вступление.....</b>	<b>3</b>
<b>Предупреждение читателя и гарантии.....</b>	<b>5</b>
Раз эйчар, два эйчар.....	6
<b>Заговор эйчаров или почему стоит читать эту книгу.....</b>	<b>7</b>
<b>Как относиться к резюме, чтобы всегда находить работу.....</b>	<b>9</b>

## Вступление

Если не знаешь, с чего начать - начни с начала

*Правило хорошего рассказчика*

Когда я представляю, в какое время мы живем, на душе теплеет, а в животе «порхают бабочки». Именно так.

Почему? А теперь проще устанавливать и поддерживать связи: общаться с друзьями, находить партнеров по бизнесу и инвесторов, найти мужа или подружку на ночь.

Тотальная социализация и открытость затронула и кадровый рынок. Раньше, чтобы найти новую работу, нужно было просматривать газеты, много звонить по телефону, напоминать друзьям и знакомым, «что... вот... нуждаюсь я», - одним словом, вести себя достаточно унижительно. Теперь же все просто: хочешь друзей или интимных знакомств – добро пожаловать в социальные сети; хочешь суши – закажи по интернету, хочешь работу - размести резюме на работном портале, и работа найдет тебя сама! И если про социальные сети или про суши написано предостаточно, то вот о трудоустройстве по резюме в сегодняшних реалиях написано непростительно мало.

Те же немногочисленные книги о трудоустройстве, представленные на книжных полках (в том числе и виртуальных)

- ✓ либо переводные (то есть ощутимо не про нас);
- ✓ либо рассказывают о каких-то отдельных фрагментах трудоустройства – резюме, собеседование, портфолио – не рассматривая процесс в целом, как говорится «от бровей до хвоста»;
- ✓ либо сильно устарели и учат посылать резюме по факсу или печатать его на плотном картоне с вырубками и прочими финтифлюшками.

А трудоустройство сегодня, трудоустройство по интернету – это же очень увлекательно! Вы в паре шагов от работы в Ernst&Young, Газпроме или Яндексe с

Google, даже если живете в селе Спасское Котельничского района Кировской области.

Интернет, как ластик карандашные линии, стер границы и «подкосил» корпоративную закрытость компаний. Теперь и транснациональные корпорации ищут кадры на hh и superjob'e. Конечно, туда попадут не все. Кто-то отсеется на собеседовании, кто-то на испытательном сроке....

Словом, чтобы разделить с читателем радость трудоустройства по интернету, трудоустройства по резюме без «мохнатых лап», протекций и диплома Массачусетского технологического я и написал эту книгу.

Вначале она задумывалась как рассказ о хорошем резюме: как его составить и где разместить. Но меня постоянно спрашивали о правильной одежде, о том, как унять дрожь в коленках, о фотографии и о многих других вещах, связанных с трудоустройством. Поэтому я решил написать книгу о трудоустройстве вообще. Хотя большая часть книги посвящена именно эффективному резюме как главному инструменту соискателя в поиске работы. Если представить процесс трудоустройства в виде дороги, то составление резюме будет узловой станцией, откуда вы полетите на самолете, поедете в плацкартном вагоне либо свернете на «кривую дорожку» проблемного трудоустройства.

Читайте, применяйте знания на практике и устраивайтесь на хорошую работу!

С уважением,

Руководитель проекта Мегарезюме.ру

Иван Комаров

## Предупреждение читателя и гарантии

- Вы предоставляете гарантию?

- Нет, но мы предоставляем кое-что получше.

- И что же вы предоставляете!?

- Хорошую работу.

*Из разговоров с клиентом*

Книга в ваших руках – это спрессованный опыт интернет-агентства Мегарезюме.ру по составлению и редактированию резюме, а также мой личный опыт трудоустройства.

В армии говорят, что устав караульной службы «написан кровью», каждый пункт и слово - следствие опыта, по большей части печального.

Вот и я ответственно заявляю, что весь материал, изложенный в книге, появился на основе «живого» опыта и реальных трудоустройств. Если я в чем-то не уверен (такие случаи встречаются) или ситуация неоднозначна, я честно буду об этом писать.

Как ученые проводят сотни экспериментов перед тем, как сказать одно слово или сформулировать одну мысль, так и эта книга родилась после составления многих-многих резюме.

К моменту выхода книги Мегарезюме.ру уже составило 142 успешных резюме.

Может, кто и сделал больше, спорить не буду. Но, во-первых, по большинству резюме регулярно поддерживалась обратная связь – они исправлялись и корректировались.

А, во-вторых, Мегарезюме.ру работает только индивидуально: каждое резюме отличается от предыдущего. Это не конвейер, это «резюме ручной работы».

Я вас предупредил и прогарантировал!

Да, это книга адресована простым людям, испытывающим проблемы с трудоустройством. Некоторые вещи могут показаться наивными тем, кто меняет

работу как календарь, то есть ежегодно. Другие - вызовут усмешку у золотого медалиста или выпускника престижного московского вуза.

Но эта книга не для них (хотя полезные идеи найдут все), они по определению хорошо трудоустроятся. Книга адресована людям с проблемами: бывшим военнотружущим и студентам, женщинам после декретного отпуска и другим долго не работавшим - всем тем, кому сложно убедить работодателя в своих профессиональных навыках и освоиться в новом коллективе.

### **Раз эйчар, два эйчар**

В книге я буду неоднократно вспоминать модных сегодня эйчаров, кадровиков, менеджеров по подбору персонала и ресечеров. В одних компаниях между ними есть разница, в других – нет. Заранее оговорюсь: здесь так называются все, кто отбирает резюме и проводит собеседования, вне зависимости от иного функционала. Скептикам, ставящим под сомнение мой профессиональный взгляд на проблему, объясняю: это я делаю, чтобы не писать постоянно «кадровик», «кадровик», «кадровик» (в науке это называется построением синонимического ряда).

## Заговор эйчаров или почему стоит читать эту книгу

- А вы когда последний раз выходили на поле?

- Кто, я?

- Да-да, вы!

- Ни разу, но я видел множество футбольных матчей.

*Разговор за кружкой пива*

Многие книги о трудоустройстве пишутся менеджерами по персоналу, эйчарами. И часто их рекомендации по составлению резюме (надеемся, что помимо их воли) даются с оглядкой на собственную выгоду – легкость в подборе кадров за счет унификации, приведения к общему знаменателю. Они, хотя это и странно звучит, вовсе не стремятся помочь вам устроиться на хорошую работу.

Эйчары испытывают множество фобий, но их главный страх, ночной кошмар среди бела дня – недостаточно компетентный сотрудник, которого они нашли и приняли на работу. Как это ни парадоксально, многочисленные дипломы и сертификаты дополнительного образования становятся гарантией для нерешительных эйчаров. Так, на работу приходит не лучший сотрудник, а тот, резюме которого, с формальной точки зрения лучше.

*Формальная оценка, хоть и упрощает процесс, но далеко не всегда оказывается верной. В 2008-2009 гг. в самый разгар мирового финансового кризиса увеличилось количество мошенничеств на лизинговом рынке. Почему? Все просто! Лизинговая компания, принимая решение о работе с тем или иным клиентом, оценивает его хозяйственную деятельность на основании формальных документов – балансов, отчетов о прибылях и убытках – и в кризис, с точки зрения документов, у нормальных компаний дела обстояли неважно. Кризис, одним словом. А у мошенников все было хорошо, потому что документы они «рисовали». И формально проходили по всем параметрам риск-менеджмента.*

Можно провести аналогию: вот стоят на ринге два бойца; один покрыт устрашающими татуировками, тело его бугрится мышцами и вздувается венами, из горла слышится рык; другой жилист и спокоен – мышцами не играет, глазами не

сверкает. Эйчар поставит на первого бойца, так как не может оценить его реальных бойцовских качеств: ударную технику или способность бороться в партере. Равно как не может оценить профпригодность программиста. Ему нужны понятные и убедительные доказательства – явные и однозначные. Например, мышцы и тигриная свирепость.

Мы же в Мегарезюме.ру всегда руководствовались правилом, что если человек хороший - ему надо помочь. Хороший человек может стать профессионалом, научиться новому и остаться хорошим человеком. Нехорошего человека уже не исправить, и это сильно снижает его профессиональную ценность. Многие же эйчары думают в обратном порядке.

И еще один момент, который всегда меня удивлял. Смотрите: кто лучше всех может рассказать о том, как готовить пищу? Правильно, повар, а не посетитель ресторана. Кто лучше всех знает, как устроиться на работу? Правильно, человек, который много раз устраивался, а совсем не менеджер по подбору персонала. Подумайте об этом, когда в следующий раз возьмете с полки книгу с рекомендациями по «проектированию карьеры». Другой вопрос, что «противника надо знать в лицо». Не лишним будет прочитать пару-другую книг для эйчаров о подборе персонала.

Когда-то я ходил на 3 собеседования в день и плакал в подушку (честное слово) от обиды на весь белый свет. Мне казалось, что я никому не нужен, а единственное прибежище моему резюме – мусорная корзина...

С тех пор прошло время, но я до сих пор для поддержания формы хожу на собеседования и иногда даже выхожу на новую работу. Тренер должен быть играющим или, по крайней мере, он должен много играть в прошлом. Играть, а не учить игре!



## Как относиться к резюме, чтобы всегда находить работу

Покупайте наших слонов!

*Мультфильм «Следствие ведут колобки»*

В книге я обещаю много-много конкретных примеров и эффективных способов и мало-мало «воды» с высоколобыми размышлениями. И свое обещание сдержу! Но небольшое лирическое отступление все-таки сделаю. Это такая установка, которая позволит читателю выбрать правильный ракурс, сузить район прицеливания, посмотреть на резюме с правильной точки зрения.

Так как же относиться к резюме, чтобы всегда находить работу?

Отвечаю: как к рекламе! Точнее, как к саморекламе, рекламному буклету о самом себе.

Мне кажется, это самая близкая аналогия и вот почему.

Реклама появилась тогда, когда продуктов на рынке стало слишком много. Человек смог выбирать, какой йогурт пить из десятков, а то и сотен наименований. И тогда в войне за предпочтения потребителя стал побеждать не самый лучший йогурт, а йогурт с лучшей рекламой. Нередко между йогуртом-победителем и йогуртом-проигравшим в борьбе за место в голове потребителя нет никакой действительной разницы, ни-ка-кой! При «слепом» тестировании человек не отличит один от другого.

Необходимость в резюме-рекламе появилась тогда, когда на кадровом рынке стало слишком много специалистов. И сегодня (мы не говорим про случаи трудоустройства по блату или по рекомендации, процент которых, кстати, значительно меньше, чем кажется) побеждает не тот, кто лучше знает, а тот, кто может показать, что лучше знает.

В основе рекламы лежит не фактическая информация о товаре (вес, потребляемая мощность, количество разъемов), а воспринимаемый образ, мечта. Сухие детали достойны инструкции по эксплуатации, спецификации, но никак не рекламных материалов. Цель рекламы - заинтересовать покупателя. Цель резюме – заинтересовать работодателя.

Даже хороший продукт не купят, если о нем не знают. Быть хорошим специалистом недостаточно, чтобы получить хорошую работу. Вы просто обязаны громко сказать: «Я - ХОРОШИЙ СПЕЦИАЛИСТ, прошу любить и жаловать!».

На кадровом рынке уже давно используется терминология рынка товаров и услуг: «продать себя подороже», «этот специалист чересчур дорог для нас», «нужна дешевая рабочая сила»... Одним словом, если рекламодатель создает яркие рекламные объявления, привлекающие покупателя, то почему нам нельзя рекламировать самый ценный товар – самого себя!? И если реклама – это двигатель торговли, то пусть резюме будет мотором трудоустройства.

Вы читаете эту книгу, и значит, скоро возьметесь за резюме. Помните, резюме – это реклама, а не развернутая копия трудовой книжки. Чтобы получить хорошую работу, просто необходимо составить грамотное резюме, резюме-рекламу, кумулятивное резюме, прожигающее броню равнодушия работодателя.

Да, «выгодно подать» не значит «обмануть». Возвращаясь к аналогии, хорошая реклама бывает и при некачественном товаре. Тогда он быстро теряет «накрученную» (дешевую) популярность. Так и с человеком: врать напропалую – недальновидно, умолчать и отодвинуть на второй план незначительное – разумно.

И последний комментарий: в резюме вы можете собирать, убавлять и компоновать опыт в любых пропорциях. Часто соискатели спрашивают: «А вдруг посмотрят в мою трудовую книжку, заглянут и поймут...». Помните, в вашу трудовую книжку заглянут тогда, когда вас примут на работу. Раньше она точно не понадобится.

Так стоит ли волноваться из-за ее содержания, идя на собеседование?