

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

WWW.TOP-PERSONAL.RU

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Вопросы адрес: в редакцию "Управление" - 7152, 2065, 7205;

№ 6
(610)

2021



Каландар Абдурахманов

**Билл Гейтс:
7 глобальных изменений
ближайших лет** стр. 45

Мафия Tesla

Главная тема:

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Содержание

№ 6
(610)
Издается с 1996 г.
2021 г.

Объединенная редакция

ИД



Издание зарегистрировано Комитетом Российской Федерации по печати Свидетельство о регистрации выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

Официальный адрес

TR@TOP-PERSONAL.RU

Ведущие эксперты УП



Тажир Базаров



Михаил Богданов



Татьяна Ведькалова



Дмитрий Жирнов



Татьяна Кожевникова



Дарья Крячкова



Виктория Петрова



Сергей Пронин

ОБУЧЕНИЕ

6

Принцип экономии мышления в обучении персонала
Алексей Урванцев

Психология

14

**Счастливая организация:
психологические механизмы феномена**
Тахир Базаров

ИМИДЖ

20

**Как имидж в социальных сетях
может отразиться на карьере**
Ольга Шомова

Комментируют Михаил Богданов,
Алексей Ромадин, Дмитрий Жирнов

БОЛЬШОЙ БИЗНЕС

27

**Мафия Tesla: как бывшие подчиненные Илона Маска
становятся его главными конкурентами**
Алена Верещагина

Комментируют Анастасия Боровская,
Айта Лузгина, Елена Фтиц

ОБЗОР КНИГ

35

**«Меняемся на работе. Мышление и развитие лидера
в современном мире» Дженнифер Гарви Бергер**
Лариса Есина

ГУРУ БИЗНЕСА

43

**Билл Гейтс: 7 глобальных изменений
ближайших лет**
Каландар Абдурахманов

КОРРУПЦИЯ

50

Борьба с коррупцией на предприятии
Марина Кузина

Комментируют Андрей Князев,
Антон Лалак, Юлия Лялюцкая

Материалы, опубликованные на данном цвете, печатаются на правах рекламы.

www.top-personal.ru

ISBN 5-95630-007-7



Подписано в печать 20.02.2021 г.
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленного
электронного оригинал-макета
в ООО «Белый ветер»
г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем авторов к сотрудничеству: tp@top-personal.ru

Издательство не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

Подписные индексы
по каталогу Урал-пресс: 72035, 71852
Почта России: П4420

9 785956 300077

Если резюме — это витрина кандидата, то страничка в социальной сети, зачастую, это чулан с хламом



Дмитрий Жирнов

**СЕО. Кадровое
агентство «Бридж ту
ЭйчАр»**



HR-бизнесе существует такая услуга, как составление «продающего» резюме. Суть его в том, чтобы создать резюме, отвечающее ожиданиям работодателя. Иногда, кандидат-заказчик, нанимая кадрового консультанта для составления резюме настаивает на том, чтобы резюме отвечало требованиям конкретной, понравившейся ему вакансии. В результате из-под пера консультанта выходит заманчивое для работодателя резюме, но к сожалению, оно имеет мало общего с реальными компетенциями и опытом кандидата. Резюме — это «витрина» кандидата. Его цель побудить работодателя встретиться с кандидатом. Не подготовленный кандидат, несмотря на продающее резюме, как правило, проваливает очное собеседование.

Но, бывают и обратные ситуации: у кандидата интересное резюме, профессиональное тестирование показало хорошие результаты, и эйчар переходит к сбору рекомендаций и мониторингу страничек кандидата в

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

социальных сетях. И тут становится очевидным, что кандидат или не вписывается в корпоративную культуру компании, или возникнет отрицательная «химия» между ним и непосредственным руководителем, и так далее.

Если резюме — это витрина кандидата, то страничка в социальной сети, зачастую, это чулан с хламом. Пока только немногие кандидаты видят в своей страничке такой же инструмент для поиска работы, как и резюме.

Бренд призван облегчить потребителю выбор среди множества товаров. Известному бренду мы доверяем больше. Зная это, товар под известным брендом может позволить себе стоить дороже на рынке. Это в полной мере относится и к личному бренду кандидата. Личный бренд напрямую влияет на уровень заработка у самозанятых граждан. Хорошего налогового консультанта, юриста, или психолога мы рекомендуем друг другу и готовы платить за их услуги выше рынка, так как понимаем, что риск потерять время или деньги с действительно хорошим специалистом минимален. Нанять SMM-менеджера для администрирования своих аккаунтов в социальных сетях — распространенная практика у самозанятых и ИП. Аккаунты многих наемных топ-менеджеров коммерческих компаний также ведут отдельные специалисты.

Если раньше только фотография в резюме могла рассказать о когнитивных способностях кандидата до прочтения текста самого резюме (групповое фото, фото на пляже, фото со свадьбы или охоты и т.п), то сейчас кандидаты предоставляют эйчарам гораздо больше возможностей для анализа их личности в виде своих аккаунтов в соцсетях, которые заполнены фотографиями и видеороликами о себе.

Работодатели рассматривают социальные сети не только как источник информации о личной жизни сотрудников и кандидатов, но и как инструмент для выполнения должностных обязанностей своими работниками. В этой связи, мне вспоминается одна заявка на подбор менеджера по продажам, в которой заказчик указал в качестве обязательного требования к кандидату — наличие минимум 500 контактов в LinkedIn.

Поэтому, личная страница в социальных сетях хороший инструмент для кандидата, чтобы поднять свою привлекательность в глазах работодателя и хороший микроскоп для эйчаров, чтобы поближе и повнимательнее рассмотреть, и понять сущность кандидата.

* Дмитрий Жирнов, CEO. Кадровое агентство «Бридж ту ЭйчАр»

Журнал 

2021 г.

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 