

# ЛУКАС БАКОС: «ЛЮБОВЬ К РАБОТЕ – КЛЮЧ К УСПЕХУ!»

В последнее время наблюдается все возрастающий интерес людей во всем мире к практическим формам обучения персонала. Особенно это касается активных участников экономической деятельности: руководителей компаний, бизнесменов, менеджеров, управленцев. Во многом толчком служит постоянно возрастающая конкуренция, а также стремительное развитие рынка HR-услуг.

Как правило, практические формы обучения персонала проходят в виде конференций, семинаров и тренингов, направленных прежде всего на укрепление лидерских качеств менеджеров, совершенствование навыков продаж, обучение искусству управления персоналом. Одним словом, благодаря этим мероприятиям, у нацеленных на успех людей появляется прекрасная возможность развить качества, действительно необходимые для того, чтобы суметь сохранить стабильность в динамичном мире бизнеса.

В последнее время приезд признанных мастеров европейской коуч-индустрии в нашу страну становится уже не в диковинку. И это радует, ведь их многолетний опыт, приобретенный в условиях давно утвердившихся в западных странах рыночных отношений, представляет большую ценность для наших деловых людей. Прежде всего тем, что поможет им укрепить свои профессиональные возможности и научит применять его на практике. В глобальном масштабе это позволит нашей стране перейти на следующую, более совершенную ступень развития экономики.

Уже сейчас казахстанские компании, чья стратегия нацелена на успех, все чаще прибегают к услугам известных европейских бизнес-тренеров для обучения своих сотрудников. Один из них – Лукас Бакос.

Он был приглашен компанией **HILL International** (эксклюзивный провайдер его обучающих программ) в Алматы в начале октября. Мы встретились с ним и попросили рассказать о своем опыте, опыте работы в качестве бизнес-тренера, о месте коучинга в современном мире.



– Лукас, расскажите, пожалуйста, когда и как вы решили стать профессиональным бизнес-тренером? Что вам пришлось предпринять для того, чтобы стать признанным профессионалом в этой ко многому обязывающей сфере деятельности?

– Во время учебы в университете я должен был принять итоговое решение, которое повлияло на мою дальнейшую жизнь – стать практикующим терапевтом-психологом или посвятить себя психологии бизнеса.

У меня всегда вызывали восхищение люди, мои коллеги, которые решили посвятить свою жизнь делу психологической и психиатрической помощи нуждающимся. Это и сыграло решающую роль при выборе направления деятельности. Так

## Слово самим участникам

«Мне тренинг очень понравился. Большой ценностью его для меня явилось то, что многие новые приемы, которые показал Лукас, можно применить в моей работе. Информация была емкая и доступная, основанная на личном примере тренера. Всегда полезно перенимать опыт.

Большое спасибо!»

**Елена Воробьева,**

руководитель коммерческого отдела Account Expert

«Хочется выразить свою благодарность компании HILL International за организацию и проведение тренинга для рекрутеров. Удалось узнать о некоторых особенностях рекрутмента на Западе, поделиться собственным опытом и освежить имеющиеся знания. Высокий профессионализм тренера позволил ему установить и поддерживать тесный контакт с участниками, несмотря на то, что общение с аудиторией осуществлялось посредством переводчика. Порадовала общая позитивная обстановка, хорошая организация мероприятия, компетентность и высокий этический уровень коллег-рекрутеров».

**Ирина Мухаметшина,**

PS Specialist Finders Consulting Group LLP

«В процессе тренинга на фоне обмена мнениями были проработаны интересные идеи по оптимизации рабочих процессов в сфере подбора и оценки персонала. Необходимо отметить практическую направленность данного тренинга, возможность применить на практике полученные знания. Особенно ценна возможность приобрести полезные связи и знакомства. Дополнительно могу отметить высокий уровень организации и проведения данного тренинга».

**Ольга Прокудина,**

консультант Elite Central Asia recruitment and consulting Agency

я стал практикующим психологом-терапевтом. К счастью, я достаточно быстро смог получить необходимый медицинский опыт и задумался над тем, чтобы расширить горизонты своих познаний. Я начал осваивать новый аспект моей работы, перешел от проблем внутренних психологических переживаний человека к проблемам улучшения его качеств и умений в социальной среде. Я понял, что мне интересен и этот аспект психологии. В итоге я вошел во вкус, стал работать и проводить профессиональные тренинги в бизнес-сообществе. Главное, что о сделанном выборе я ни разу не пожалел.

**– Вы впервые представляете свои тренинги на территории бывшего советского пространства. Чем вас привлек Казахстан?**

– Откровенно говоря, для меня важен новый опыт и впечатления. Я проводил много разнообразных тренингов в разных европейских странах, где имел возможность сопоставить и сравнить культурные, экономические и психологические различия европейцев. Проведение учебных курсов в Казахстане даст мне новый и бесценный опыт. Я хочу познакомиться с центральноазиатской культурой и сравнить мои впечатления с предыдущими поездками по миру. В то же время, мне кажется, казахстанским менеджерам будет интересно перенять западный опыт и внедрить его в свою работу.

**– Что вы думаете о настоящем HR-рынке и тенденциях его развития?**

– С каждым днем, благодаря глобализации, мир становится динамичнее и теснее. Большое количество людей – большое количество контактов. Те люди, которые владеют искусством грамотно развиваться профессионально и духовно, способны достигать успеха. HR-рынок, благодаря своей профессиональной организации, предлагает людям возможность поиска идеального места работы и интеграции в любой коллектив по всему миру.

**– Какова роль тренингов в современном бизнесе?**

– Безусловно, решающая! Конкуренция в глобальной среде колоссальная, и ведущим компаниям и их персоналу приходится выдерживать огромное давление для того, чтобы быть успешными наряду с лучшими компаниями

мира, а это требует определенных знаний и навыков. Тренинги и специальные программы позволяют приобрести эти ключевые навыки и успешно использовать их в повседневной работе и жизни! За плечами тренера, помимо базовых знаний, громадный практический опыт многих компаний и личностей. Это и объясняет возросший интерес в бизнесе к обучению, консультациям и специализированным тренингам.

**– Лукас, как вы оцениваете эффективность тренингов в бизнес-развитии компаний?**

– Это, наверное, самая большая проблема в HR. Очень сложно качественно измерить эффективность тренинга. Хитрость в том, что каждый знает, что профессиональное обучение важно и полезно в развитии человека, но применение и внедрение полученных во время тренинга навыков сугубо индивидуально. Вероятно, наилучший подход к измерению показателя качества – это обратная связь с клиентом и оценка сотрудника на 360°. Комплекс этих мер и позволяет совершенно надежно понять, насколько эффективно прошло обучение и тренинги в частности. Конечно, все это верно при условии, что участник тренинга хочет получить новые знания, а не пассивно присутствует на тренинге!

**– Что вы могли бы рассказать о положении бизнес-тренеров в Европе, их уровне подготовки, стандартах, других качествах?**

– Это очень сложный вопрос. В своей профессиональной деятельности я встречал очень много коучей. Многими я искренне восхищаюсь, стараюсь черпать из их опыта лучшее. Конечно, у всех нас есть персональные секреты и тайные наработки, но в целом мы стараемся поддерживать друг друга и помогать советом. Большинство из нас участвует в крупных исследованиях в области психологии и организации труда, ведет собственные проекты. Но встречаются и такие, которые неспособны правильно организовать обучение, дилетанты. К счастью, конкуренция на рынке обучения персонала очень жесткая и по закону эволюции все непрофессионалы очень быстро оказываются вне игры.

**– Существуют ли общие правила для бизнеса и его организации? Пригодны ли европейские деловые навыки для**

## Казахстана с его менталитетом и особенностями?

– В управлении и в бизнесе имеются определенные правила. Это величины постоянные и могут быть применимы когда угодно и где угодно, не зависимо от культуры или географии. Если вы хотите узнать об этих правилах более подробно, присоединяетесь к одному из наших учебных курсов. Все тонкости сложно передать в коротком интервью.

## – Как бы вы описали идеального бизнес-тренера? Какими личностными качествами должен обладать хороший тренер?

– Идеальный тренер – это миф, так же как и идеальный менеджер или лидер. Различные тренеры имеют различные стили и подходы к аудитории, они отличаются и по своей моторике и харизме. Идеал выбрать невозможно. Конкретные задачи диктуют профессионалам наилучший, соответствующий стиль. Правда, их всех должно объединять общее – они должны любить свою работу!

## ОПЫТ ОКАЗАЛСЯ ПОЛЕЗНЫМ

4–5 октября 2008 года Лукас Бакос провел в Алматы тренинг для HR-специалистов и консультантов рекрутинговых компаний по теме «Эффективный рекрутинг».

Тренинг был направлен на изучение принципов и технологий профессиональ-

ного подбора наиболее подходящих кандидатов на ведущие позиции, на развитие навыков принятия верных решений при подборе и размещении персонала. Программа была составлена согласно европейским стандартам, в режиме интенсивного взаимодействия тренера и участников.

Живому интерактивному течению тренинга сопутствовала точная и динамичная интерпретация программы высококвалифицированным переводчиком. Это позволило принять участие в данном мероприятии экспертам, не владеющим английским языком.

Успех тренера Бакоса в Казахстане обусловлен несколькими факторами. Это, во-первых, колоссальный опыт проведения различных бизнес-тренингов по всей Европе. Во-вторых, у Лукаса достаточно широкий спектр обучающих программ. К тому же ему присущ совершенно неповторимый и эффективный стиль презентации и подачи материала, благодаря его личному обаянию и харизме; тренер использует интерактивные методики и делает упор на практику. Прошедший тренинг заложил прочный фундамент для дальнейшей работы Лукаса Бакоса в Казахстане, а его участники пожелали всегда быть информированными в случае, если он посетит Казахстан с новыми тренинговыми программами. **HR**

**HILL International Team Kazakhstan**

«Рекрутинг на сегодняшний день – это волнующая и актуальная тема для обсуждения. И разумеется, не секрет, что существует огромное количество литературы и серьезная информативная база по тематике HR и рекрутмента в частности. Несмотря на возможность пользования как общедоступной, так и «собственной», нажитой практическим опытом информацией, всегда есть и, полагаю, что будет сохраняться и даже нарастать живой интерес к интерактивному профессиональному обучению. Тренинг – системный обучающий процесс, как один из эффективных инструментов, нацеленных на увеличение возможности достижения целей, другими словами, формирование четкой «картинки» в заданном направлении.

В моем случае это был тренинг «Эффективный рекрутинг», проводимый Лукасом Бакосом, впечатлениями о котором поделюсь с вами.

Для специалиста тренинг, как правило, состоит из 5 % новой информации и 95 % повторения уже имеющейся. Лукасу Бакосу удалось в полной мере сделать эти 5 % максимально продуктивными и полезными для использования на практике, а остальные 95 % – интересными и информативными, ненавязчиво освежив в памяти «копилку» знаний. Содержательная насыщенность тренинга была обусловлена заинтересованностью самих участников, а также мастерством и харизмой тренера. Подытожив, хочется отметить положительные эмоции и приятное впечатление в целом».

**Замира Маметова,**  
консультант по подбору персонала VRV Consultants

«Тренинг помог мне стать и быть более успешной в своей профессиональной сфере.

Он прошел в комфортной для меня обстановке, люди свободно обменивались своими мнениями, идеями, делились опытом и впечатлениями».

**Виктория Авдеева,**  
консультант по подбору персонала Account Expert

## НАША СПРАВКА

Лукас Бакос родился в 1976 году.

Образование:

Comenius University (г. Братислава, Словакия),

диплом магистра в индустриально-организационной психологии, консультационной психологии.

Uniworld College (г. Сидней, Австралия),

First Certificate, менеджмент и маркетинг.

Международный опыт: Разработка и проведение тренинговых курсов для различных компаний в Словакии, Австрии, Чехии, Польше, Венгрии, Румынии, Казахстане, таких как Alcatel, British American Tobacco, British Council, Brose, Cisco Systems, Coca Cola, Heineken, Hewlett-Packard, Jacob Fleming Group, Samsung, Siemens и мн. др.

Ассортимент тренингов: HR менеджмент, Ассессмент Центр, коучинг, тимбилдинг, продажи и коммуникации, лидерские навыки, навыки презентации, ораторское искусство.