

Артём Кируш

ОСНОВЫ ВЫЖИВАНИЯ И ПРОЦВЕТАНИЯ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ



Артем Кируш
ОСНОВЫ ВЫЖИВАНИЯ
и процветания
в корпоративной среде

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67466433

ISBN 9785005633316

Аннотация

На собственном опыте автор описывает простые и выполнимые каждым правила и приемы работы для формирования хорошего мнения у руководства, партнеров и клиентов, тем самым достичь личного и карьерного роста. Отличие книги от прочих в этом жанре в том, что в ней описываются простые и понятные правила, которые приводят к прямому результату, без сомнительных психотехник, и не рассказывает о чудесном карьерном росте признанного гения, приемы и методы работы которого не применимы для большинства.

Содержание

О книге	5
Выгодно быть гением, или вместо предисловия	6
Важность в мелочах	13
Собеседование	19
Отзывы и критика	27
Достижения	30
Благодарите!	34
Благодарность	36
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Основы выживания и процветания в корпоративной среде

Артем Кируш

© Артем Кируш, 2022

ISBN 978-5-0056-3331-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О книге

Книга написана на собственном опыте автора, в которой отражены простые и выполнимые каждым человеком правила и приемы работы, позволяющие сформировать о себе хорошее мнение у руководства, партнеров и клиентов, тем самым достичь личного и карьерного роста.

Отличие данной книги от прочих в этом жанре в том, что в ней описываются простые и понятные правила, которые приводят к прямому результату, без сомнительных психотехник самовнушения или визуализации целей, например, и не рассказывается о чудесном карьерном росте признанного гения, приемы и методы работы которого не применимы в нашей стране или для лиц, не обладающих гениальными способностями.

Хорошо быть гением и заработать сразу 100 очков рейтинга за одну гениальную идею или совершив один существенный подвиг, но если отсутствует одаренность и нет места подвигам, то свой рейтинг приходится повышать за счет выполнения 100 менее масштабных действий или менее гениальных идей.

Выгодно быть гением, или вместо предисловия

Мне нравятся книги, в которых автор с самого начала объясняет, для кого эта книга, кому она будет полезна, а для кого пустой тратой времени и сил. В связи с чем и я постараюсь ответить на данный вопрос. Учитывая, что я в данной книге рассказываю про свой личный опыт, про те инструменты, которые использовал лично сам в различных российских компаниях, полагаю, что и пользу она принесет именно таким же офисным работникам на территории нашей страны в первую очередь. Я не уверен, что мои правила и советы помогут неофисным работникам, хотя общие принципы наверняка применимы.

Однозначно, мои советы более чем остальным понадобятся работникам, похожим на меня, то есть обычным сотрудникам, обделенным гениальными способностями, без влиятельных друзей и знакомых (хотя я всегда был уверен, что, если кто-то помог тебе устроиться на работу, ты должен стараться еще больше, чтобы не подвести своего рекомендателя, чтобы ему не было стыдно за тебя, а значит, должен стремиться к развитию и личному росту). Стоит признать, что многие называли меня умным, многие уверены, что у меня феноменальная память, но я считаю, самую правильную

оценку мне дала финансовый директор на моей нынешней работе, сказав, что я умею производить хорошее впечатление.

К сожалению, я не гений, у меня нет суперпамяти, я не являюсь узким специалистом, и своих рекомендателей я заслужил честным исполнением своих профессиональных обязанностей. Я всегда мечтал быть гением, потому что гением быть выгодно! Им прощают мелкие ошибки: если ты неделю назад решил проблему фирмы, тем самым сохранив (заработав, сэкономив) пару миллионов долларов, тебе легко простят

сегодняшнее опоздание на один час, и мятую рубашку, и растрепанную прическу, и даже щетину, переходящую из стадии брутальности в бороду дровосека. Но я не гений и вынужден в конкурентной среде выделяться за счет соблюдения некоторых правил, которые описаны в данной книге и которые помогли мне от должности помощника юриста, кем устроился еще до окончания института, вырасти за три года до заместителя руководителя юридической ревизионной службы крупной федеральной дистрибьюторской компании, а после ухода из этой фирмы, на новом месте работы за восемь месяцев от должности «писателя» (так называла меня заместитель генерального директора по правовым вопросам, поскольку в первые месяцы моей основной задачей было работать над текстом заявлений, писем, жалоб, исков и претензий) до должности руководителя юриди-

ческой службы крупной, разносторонней по видам деятельности компании, сотрудничающей, в том числе, с иностранными фирмами.

Таким образом, эта книга может быть полезной для каждого, а инструменты, описанные в ней, применимы для любого человека, желающего добиться карьерного и личностного роста. Здесь стоит подчеркнуть, что книга именно для тех, кто желает развития, кто готов начать (или уже начал) работу над этим. Ведь кого-то вполне устраивает текущее положение вещей, жить без дополнительных забот, без планов на будущее, решая лишь текущие вопросы о том, что съесть на обед, какой фильм посмотреть вечером. Порой я даже завижусь беззаботности этих личностей, но если эта книга попала к вам в руки, полагаю, вы ближе к моему мировоззрению и вам будут полезны описанные здесь советы.

Я согласен с тем утверждением, что только постоянная работа над собой позволит достичь каких-либо успехов, но с утверждением, что все на равных условиях и одинакового результата может достичь каждый, я не могу согласиться. В моей жизни был период, когда с коллегой по работе мы перед Новым годом в образе Деда Мороза и Снегурочки поздравляли детей. Как-то в одной квартире нас встретил мальчишка, который с трудом рассказывал четверостишие, в возрасте шести лет выговаривал не все буквы, а в другой – девочка того же возраста, которая, помимо родного языка, свободно владела английским, рассказала нам стихо-

творения на русском, английском, спела песню на французском и легко разгадывала загадки, которые были непосильны для мальчика. Можно сколько угодно рассуждать про равные возможности, но, когда эти два ребенка придут в школу, даже если допустить мысль, что в одну и ту же, они уже будут на разных стартовых позициях. Девочка сможет уделить больше внимания на изучение областей науки, ранее неизвестных ей, за счет дополнительного времени, которое появится у нее, пока все остальные будут изучать английский алфавит.

В качестве примера также можно взять биографию Стива Джобса, который является признанным гением, но стал бы он таким и добился ли он таких же результатов, если б не его товарищ Стив Возняк, который фактически воплощал идеи

С. Джобса, а тот, в свою очередь, получал больше уверенности в свои силы, в том числе – силу убеждения. Более того, чем бы они занимались, если бы родились в другой стране или просто в другом месте, и у них не валялись бы под ногами различного рода комплектующие современной техники, которые они использовали в качестве игрушек? Тому же Стиву Джобсу учительница Имоджин Хилл с целью стимулирования платила деньги за решение математических задач, а вскоре Стиву так понравилось решать задачи, что он в один день отказался брать деньги. Чего бы достиг Стив Джобс, если бы учился в какой-нибудь российской деревенской школе, где учителя, вместо стимулирова-

ния, убивали бы в нем интерес к учебе из-за личной неприязни к нему или, хуже того, просто из-за неприязни к его родителям?

Именно с этим я связываю то обстоятельство, что некоторым не подходят инструменты, которые помогли достигнуть результата другим. Разные обстоятельства, разные стартовые позиции, разные умственные способности. Кто-то может через месяц слово в слово воспроизвести слова, услышанные на лекции или совещании, а кому-то нужно прочитать пять раз параграф, чтобы запомнить его. Поэтому не каждый может использовать на себе инструменты, которые применяли гениальные личности. В данной же книге описаны простые инструменты, большинство из которых даже не требуют дополнительного времени или больших физических усилий. Просто их нужно запомнить, а еще лучше записать и применять их. Это уже к слову о том, как работать с этой книгой: читать, записывать основные идеи, применять их на практике.

В этом как раз главная особенность данной книги – простые и понятные правила. Простые, а значит, их может выполнить каждый. Понятные вместо сомнительных психологических приемов самовнушения и визуализации цели. Мне очень нравится иллюстрация, которую использует Игорь Манн в своих выступлениях, где изображена растущая на грядках тыква, а на почти развалившемся заборе мотивирующие ее надписи: «Овощи, вперед!», «Тыква, ты мо-

жешь!», «Тыква, при!» Он их использует для того, чтобы показать, что без работы над целью ее не достичь, но я еще исхожу из того, что многие зарубежные правила или приемы, используемые гениями, на нас не работают. Не знаю, с чем именно это связано: условия не те, люди другие, везения не хватает, ясно одно – многие правила не работают или требуют слишком много времени. Как, например, правило читать по одной книге в день минимум в течение года, чтобы стать лучшим специалистом в какой-то области. Или тратить минимум полтора часа в день на изучение иностранных языков. Разумеется, читать книги нужно, и я очень рад, если вы располагаете таким количеством свободного времени, но у меня его не так много.

Также хотелось бы отметить особенности этой книги, отличающей ее от других схожих работ. Для меня на сегодняшний день самым дефицитным является время, которого не хватает на чтение больших и скучных, хотя и полезных, книг. Поэтому я постарался изложить все максимально сжато, с краткими главами, которые можно быстро прочитать во время пятиминутного ожидания в очереди, например. Но несмотря на сжатое изложение, предлагаю сразу вкратце записывать основные идеи, которые вы найдете в этой книге или которые придут вам в голову в ходе чтения, особенно те, которые планируете использовать в будущем. Таким образом, просматривая свои записи, вы быстрее сможете вспомнить свои идеи, нежели перечитывая всю книгу.

Целью же этой книги я поставил поделиться своим опытом: как, соблюдая нехитрые, простые и легко исполнимые правила, можно заслужить уважение на работе, получить карьерный рост и выжить в офисных войнах конкурентной борьбы за мягкое кресло или просто за право остаться в своем.

Важность в мелочах

Как уже отмечал ранее, хорошо быть гением, им прощают многие ошибки и мелкие недостатки. Но что делать, если вы не являетесь таковым? Ответ на этот вопрос я нашел в соблюдении простых, а порой едва заметных правил. Представим себе ситуацию, что два сотрудника в одном и том же отделе одной организации допустили одинаковую ошибку в своей работе с одинаковыми последствиями. У кого больше рисков быть уволенным, если первый ежедневно опаздывает на работу на 5—15 минут, постоянно задерживается с обеда, имеет неопрятный внешний вид, записывает задания на маленькие стикеры, которые постоянно теряет и соответственно забывает про задания, а второй, напротив, всегда презентабельного вида, приходит на работу за 15—20 минут, уходит не раньше своего руководителя, не выпускает из рук ежедневник? Ответ очевиден, не правда ли? А значит, если не получается пока стать признанным гением или хотя бы первоклассным специалистом, нужно соблюдать эти простые правила второго работника.

У каждого могут быть свои правила, у каждой организации свои особенности, но основными моими являются: пунктуальность (несмотря на проживание в городе с населением более одного миллиона человек с его пробками и авралами), вежливость, наличие с собой ежедневника на всех

совещаниях и приемах у руководства, старание соблюдать деловой стиль в одежде или хотя бы business-casual, а также некоторые другие правила, на которых подробнее остановимся в следующих главах.

Согласитесь, что ради поставленной цели можно вставать на 30 минут раньше, чтобы не опоздать на работу или важную встречу, совещание. Не так уж трудно завести привычку брать с собой на совещания и прием к руководству блокнот, куда подробно записывать все задания и важные вопросы.

Для фиксации информации можно использовать и планшет или ноутбук, что, возможно, и удобнее, если потом придется пересылать эту информацию по электронной почте, но ни в коем случае не маленькие стикеры и отдельные листки бумаги. Если даже вы очень аккуратны и никогда их не потеряете, они сами создают впечатление собственной ненадежности, а значит, и вашей личной ненадежности.

Прежде чем продолжить чтение, я рекомендую вам самостоятельно подумать, какие еще простые правила можно соблюдать, чтобы повысить свой имидж надежного работника и профессионала своего дела. Чем лучших результатов вы достигнете как можно в большем количестве мелочей, тем выше будет ваш общий рейтинг в глазах работодателя и партнеров. Основное правило здесь в том, что можно зарабатывать очки рейтинга двумя путями: или сразу заработать сто очков, работая над крупными показателями, такими как глубокое знание своего дела, хорошая память, гени-

альность, или же получая по одному за каждую «мелочь». Использовал кавычки, поскольку, описывая «мелочи», задумался, действительно ли они являются мелочами или составляют единую цепь важных правил, соблюдение которых и позволяет сформировать о себе хорошее мнение у окружающих.

Какими должны быть эти правила, вы узнаете из этой книги, часть додумаете сами на основе уже полученного опыта, но также подсказки можно получить от руководства и от коллег, которые наверняка жаловались на какие-то ваши действия, были недовольны, ворчали. Стоит прислушаться к ним, а может, даже задать прямой вопрос о том, что еще можно улучшить в вашей работе.

Как-то, рассказывая о важности мелочей, я привел один пример о том, что нужно представить, как молодой человек подъезжает на красивой, идеально чистой машине к своей девушке прямо к подъезду, встречает ее с букетом цветов и коробкой конфет, в салоне играет любимая музыка этой девушки, он очень плавно ведет машину, заботясь о ее комфорте, настраивает климат-контроль, по пути предлагает ей стакан воды, а может, даже бокал хорошего вина, доводит ее до места назначения и останавливает машину посреди огромной лужи. Вроде, все сделал правильно и красиво, но в конце все испортил. Возможно, он приехал за ней по ее большой просьбе и вез ее за несколько сотен километров, но в конце заставил выйти ее из машины посреди лужи.

В работе происходит то же самое. Можно отскерить пять-сот страниц документа за короткое время, но все страницы будут кривыми. Да, они читабельны, но не презентабельны. Можно пойти на ознакомление с материалами дела в несколько томов, сфотографировать каждую страницу, отправить всем файлы, но не удосужившись предварительно повернуть фотографии вертикально. Конечно, это мелочь, можно самому повернуть эти фотокопии документов, но приятнее получить готовый продукт, к тому же так один человек перед рассылкой файлов потратил бы, к примеру, пять минут времени на разворачивание фото, а так придется пятерым получателям потратить по пять минут своего времени, в итоге вместо пяти минут рабочего времени по компании в целом на эту же работу тратим двадцать пять.

Таких мелочей огромное множество. Можно бросить на стол кучу документов на подпись руководителю, а можно вкладками отметить места подписей. Можно просто принести человеку доверенность на его имя, подписанное директором, а можно приложить пару копий, которые ему понадобятся в будущем. А если еще доверенности вложить в файл, причем вложить их правильно, чтобы они не выпадали при подшивке в папку, то есть вложить сверху, а не засовывать их снизу! Вы только представьте, насколько ленивы те люди, которым трудно протянуть руку на 29,7 см дальше и взять документ за верх страницы!!! Проще же схватиться за ближайшую сторону и просунуть в файл снизу. Ну как можно

доверять таким людям, которые из-за собственной лени готовы рисковать выпадающим из файла документом???

Подобные мелочи, за счет которых можно улучшить эффективность своей работы, присущи любой профессии. Обратите внимание на официантов, парковщиков, дворников, слесарей – все они выполняют свою работу, но представители одной и той же профессии могут делать это по-разному, кто-то лучше, кто-то как обычно, а кто и хуже.

Вам ведь и самим наверняка приходилось наблюдать со стороны, как работают люди. Для примера вспомнились гардеробщицы в одном фитнес-клубе: одна дожидается, пока я разденусь, после чего берет мою куртку, медленно, почти вразвалку, идет до вешалки, снимает оттуда номерок, вешает куртку, возвращается все тем же неспешным шагом назад и вручает мне мой номерок, а я все это время смотрю на нее и пытаюсь понять, что это. Попытка самоутверждения? Я тут самая главная! Вы будете ждать столько, сколько я посчитаю нужным! Если это так, и если это главная цель вашей жизни, ну пусть оно так и будет. Но я сомневаюсь, что ей простят опоздание, что выплатят премию или предложат лучшую работу. Не говоря уж о карме, ведь сколько людей смотрят на нее осуждающим взглядом. Хочется ей дать совет посмотреться в зеркало и сделать выводы, что ей полезно двигаться быстрее. Или просто не мучить себя, руководство, посетителей и просто сменить работу.

Сменщица же ее, напротив, чуть ли не бегают, всегда

улыбнется, поздоровается, пожелает хорошей тренировки, а на прощание – хорошего дня (пусть она это делает формально, но это приятно!), и более того, она уже держит наготове номерок! И как только я снимаю куртку, она тут же вручает мне мой номерок, и я иду по своим делам, мне уже нет необходимости ждать, когда она повесит мою куртку, наблюдать за этим процессом. Это уже существенное и заметное улучшение в ее работе, но она пошла дальше. Второй этап явно требует хорошей памяти, возможно, не всем это дано, но она смогла еще больше улучшить свою работу. Она запомнила мою куртку, и, как только я выхожу из зала, она уже снимает ее с вешалки и кладет на стойку к моему приходу. Улучшить мелочами свою работу можно всегда и предела совершенству не существует!

Собеседование

Прежде чем давать советы, как улучшить свою работу, конечно же, сначала нужно ее найти. Было бы правильнее начать книгу с данной главы, но «я художник, я это так вижу» (фраза, которая всегда мне не нравилась, обещаю ее больше не использовать, хотя... а ведь удобная фраза).

Не хочется останавливаться подробно на правилах, которые уже сотню раз описаны в различных работах, все они заслуживают внимания, и если у вас проблемы с поиском работы, уж точно стоит их изучить, но здесь хочется кратко перечислить некоторые из них и остановиться подробнее на тех ошибках, что допускаются чаще всего.

Во-первых, у вас должно быть резюме! Анкеты с сайтов хороши, но у вас могут спросить резюме, составленное собственноручно, поскольку это позволяет лучше понять человека, оценить его стиль изложения, грамотность. Резюме лучше составлять по классическим и проверенным правилам, оно должно уместиться на одну, максимум – на полторы страницы. Все мы в основном ленивы, и когда в день поступает по пятьдесят резюме, даже мне было лень все их читать, уж тем более те из них, что на четыре страницы. Очень хорошо, что у вас такой опыт работы, что не уместается на одну страницу, но придумайте, как все сократить, выделить самое важное.

Хотелось бы подробнее обсудить фотографию на резюме или в анкете. Фотография на резюме должна соответствовать выбираемой профессии, то есть никаких откровенных плащей и купальников на резюме на должность бухгалтера или коммерческого директора не должно быть. Исключительно строгое и деловое фото! Исключением из этого правила, вероятно, являются только резюме в модельные агентства, или вам действительно, кроме внешности, больше нечего предложить работодателю, и вы готовы, что вас примут на работу по откровенному фото с соответствующими последствиями.

Нужно обратить внимание, с какого адреса электронной почты отправлять резюме (ну не внушают мне доверия резюме с адресов: milashka, dimon, bandit, sexyalinka...). Было бы смешно, не будь это правдой. Я действительно получал с этих адресов резюме на должности офисных работников, то есть они не вымышленные. Понимаю, что в школьные и студенческие годы смотришь на мир иначе, эти адреса сыграли свою роль в определенное время, но пора завести новый ящик с серьезным адресом, пусть даже специально для поиска работы. Выбирая адрес, пришел к выводу, что оно должно быть максимально коротким, чтобы, когда вам в один день придется диктовать его по телефону, не пришлось объяснять, что «х» нужно набирать в виде «k», как русское, и «s», как доллар. Удобно диктовать цифры, но адрес, состоящий из одних цифр, еще более тяжелый для запоминания. В связи с чем я пришел к выводу, что сочетание

пары букв с цифрами будет наиболее оптимальным.

При отправке резюме обязательно должно быть короткое сопроводительное письмо. Как минимум, поздороваться, сообщить о содержимом вложения и подпись. Можно добавить про источники информации о вакансии. Если у вас уже возникли вопросы, можно вкратце обозначить их.

На собеседование обязательно нужно с собой взять распечатанное резюме, документы об образовании и личные документы, а также документы, подтверждающие ваш опыт и достижения (документы, которые вы составляли, публикации, статьи в газетах о вас...). Не забываем про ежедневник или блокнот! Удивляюсь тем людям, которые приходят на собеседование в поисках работы, с просьбой принять на работу, но уже с порога создают будущему работодателю проблемы в виде поиска из огромной стопки или потока писем их резюме, вместо того, чтобы взять самим свое резюме.

Одежду лучше подобрать по тому же правилу, что и фотографию!

Не опаздывать! Лучше уж приехать заранее. Выше я уже упомянул о такой важной мелочи, как пунктуальность.

Не нужно рассказывать про пробки и непредвиденные ситуации, ведь вы не первый год живете в этом городе и пробки появились не сегодня и даже не вчера. Обратите внимание на своих знакомых! Уверен, что обычно всегда опаздывают одни и те же люди, причем примерно на одно и то же время: кому-то постоянно не хватает пяти минут, а кто-то опаздыва-

ет на пятнадцать. Это лишь означает, что эти люди не умеют рассчитывать свое время в пути. Так почему бы не прибавлять к вашему расчету всегда дополнительные минуты вашего среднего опоздания? Видимо, это слишком сложно или отсутствует желание и уважение к ожидающим вас людям. Вторая причина опозданий – это лень, и с ней можно только бороться, иначе проблему не решить. Вставайте раньше! Выходите еще раньше! Боритесь с ленью!

Лучше не затягивать со встречаей по поводу приема на работу. Даже если вы очень заняты и у вас весь день расписан поминутно, найдите время. Прямо признайтесь об этом будущему работодателю, что вы очень заняты, но для вас это очень важно, поэтому приедете прямо сейчас.

Важно предварительно поискать информацию в СМИ о работодателе – это как минимум поможет предугадать сферу вопросов, которые вам будут задавать, а также можно произвести хорошее впечатление о себе в удобный момент, показав свою осведомленность в виде комплимента, например: теперь я понимаю, почему ваша компания, по мнению «Коммерсантъ», была признана одной из самых инновационных в 2017 году.

В общем, также рекомендую соблюдать большинство советов, изложенных в разных книгах и в статьях, а в дополнение особенно выделить правило, что не стоит приходить на собеседование с мамой или папой, тем более с женой или мужем. Даже если у вас есть рекомендатели, достаточно бу-

дет звонка от них, но на собеседование вы должны прийти одни. Вы ведь уже самостоятельный человек! Планируете самостоятельно работать. Или вы все же планируете работать вместе с мамой?

Если даже вас на собеседование привез супруг, пусть он прогуляется пока в нескольких кварталах от места встречи. Мамы и папы! Понимаю ваши опасения за ребенка, который в ваших глазах всегда будет ребенком. Вы совершенно правы, что его могут обмануть, но пора отпустить его! Дальше помочь вы можете только советами. Кстати, обмануть его могут и при вашем участии на собеседовании.

Я уделяю столько времени этому моменту, потому что ко мне из года в год приходят соискатели с родителями, мужьями и даже женами. Обычно я сразу завершаю собеседование с участием родителей (или просто, когда обнаружу, что они ожидают в коридоре) отказом в приеме на работу. Потому что мне нужен взрослый и самостоятельный работник. Потому что я не хочу видеть у себя в кабинете разъяренную родительницу моего работника, которого, по ее мнению, обижают на работе, платят меньше, чем он заслуживает, а его стол расположен не по фэн-шую. Мне нужны в команде воины, бойцы, а не маменькины сыночки, подкаблучники и девушки, загнанные под гнет у мужей-тиранов.

Обязательно нужно подготовиться к стандартным вопросам, в том числе неудобным. Обязательно нужно подготовить свои вопросы. Разумеется, важным является вопрос

о зарплате, но его лучше оставить напоследок. Исключением разве что является случай, если у вас уже имеется работа и вам позвонили рекрутеры и предлагают встречу; в данном случае можно задать вопрос о зарплате еще по телефону, чтобы не тратить свое и чужое время.

Начать лучше с вопросов о функционале, о целях, об их ожиданиях от вас, режиме работы и любых других интересующих вас вещах. Главное, найти золотую середину и, в то же время, не утомить работодателя чрезмерно большим количеством своих вопросов.

Конечно же, хотелось бы заранее знать, что от нас хочет слышать работодатель, но боюсь – это невозможно. Знать бы, что он сам говорил при поступлении на работу, тогда успех был бы обеспечен, но боюсь – это крайне непросто. Я уже более десяти лет хочу услышать фразу, которую я сказал при устройстве на свою первую (официальную) работу, но увы...

А вопрос моего работодателя был в том, что неужели у меня больше нет к ним вопросов, и меня даже не интересует размер зарплаты. На что я ответил, что я еще студент (хотя у меня был диплом колледжа), что у меня пока нет работы, поэтому я, в первую очередь, благодарен, что они мне предоставили шанс проявить себя в этой организации, к тому же я уверен, что такая крупная компания не будет экономить на зарплате хороших специалистов.

При устройстве на вторую работу я начал разговор с того, что я слышал, вы ищете хорошего юриста, это я! В данном

случае я не уверен, что хотел бы от кого-то слышать нечто подобное, но этого человека я точно бы запомнил из всей массы соискателей. Главное, чтобы эта фраза была произнесена уверенно, чтобы вы сами верили в это. Уверенность и естественность на собеседовании – одни из главных и определяющих факторов. Конечно же, все пытаются сыграть роль хорошего работника и профессионала, пытаются произвести положительное впечатление, но неуверенные ответы на вопросы и волнение наводят подозрение на попытку обмануть.

Хотя, если разобраться, волнение вполне оправданное явление, ведь поиск работы очень важный момент в жизни, но волнение никогда еще никому не помогало. Естественность и уверенность производят лучшее впечатление, чем дрожащий голос и трясущиеся руки. В свое время я понял, что единственный способ избавиться от волнения где-то – это сделать данный процесс обычным и естественным явлением в своей жизни, поэтому в один момент я начал ходить на все предлагаемые мне собеседования. Я ходил даже по тем вакансиям, которые меня не интересовали, и все это было для тренировки. И со временем я уже знал, какие стандартные вопросы обычно задают на собеседованиях, в какие глупые ситуации можно попасть. Соглашаясь практически на любые приглашения, я боролся с волнением на собеседованиях. Не скажу, что я абсолютно не волновался при устройстве на второе место работы, я волновался, но по мне не было видно (как мне признались потом), и вероятнее все-

го, без этих тренировочных собеседований, я бы волновался куда сильнее.

Быть самим собой и быть естественным еще очень важно по той причине, что перед вами же не стоит задача обмануть работодателя сегодня один раз и навсегда попрощаться с ним. Ведь вам придется работать у него, исполнять обещания, данные на собеседовании и изложенные в резюме. Любая ложь рано или поздно раскрывается, поэтому зачем зря тратить чужое и свое время на попытку работать в должности, которую вы не потянете и будете уволены. Уволены с испорченной репутацией перед данным работодателем и его сотрудниками, с упущенным временем, за которое вы бы уже могли найти подходящую вам работу.

После собеседования рекомендуют через пару дней позвонить и поинтересоваться о принятом решении, а еще лучше сразу спросить, когда можно позвонить, но еще более важная рекомендация – написать благодарственное письмо о собеседовании. Поблагодарите за то, что вам уделили время, за то, что обратили внимание на ваше резюме, признайтесь, что рады знакомству с интересным человеком.

Отзывы и критика

Каверзным видится вопрос на собеседованиях и в последующем о причинах увольнения с предыдущего места работы. Об этом уже много раз написано и сказано, но почему-то соискатели продолжают поливать грязью своих бывших работодателей и текущих руководителей. Это точно вас не красит. Большинству работодателей не хотелось бы, чтобы о них плохо говорили бывшие работники, а значит, зачем брать на работу того, у кого есть такая привычка.

Некоторые авторы рекомендуют отвечать о причинах увольнения ссылкой на маленькую зарплату, но я не уверен, что это хорошая идея. Значит, вы заслуживали такую зарплату, что работодатель не хотел платить вам больше. Ссылаться на желание расти и развиваться дальше – более удобная позиция, но опять же, почему вы не смогли расти и развиваться у предыдущего работодателя. То есть при выборе данного варианта ответа просят пояснения, например, решили сменить работу, поскольку уверены, что способны на большее и готовы расти и развиваться, а это невозможно в той маленькой компании, где вы работали. В любом случае, ответ должен быть максимально приближен к правде, как уже отмечал ранее.

Кроме негативных высказываний о своем предыдущем работодателе, также недопустима критика нынешнего руко-

водства за его спиной. Даже в узком кругу со своими коллегами! Даже если у них так принято! Во-первых, это вас не красит и снижает ваш рейтинг, раз вы работаете у этих «нехороших» людей, подчиняетесь «идиотам», значит, вы в сотню раз хуже них, ведь именно этот «идиот» вами руководит, а не вы им.

Во-вторых, мир не без добрых людей, даже у стен есть уши, а учитывая наличие функции звукозаписи в современных смартфонах, ваше мнение о руководстве может достичь не только руководства. Поэтому пусть лучше мнение будет хорошим или пусть его вообще у вас не будет.

Ну и, в конце концов, судить о людях, не побывав на их месте, очень легко. Мне нравится шутка о том, что я, наконец, встретил человека, который точно знает, как правильно руководить страной, но ему некогда – ему пока нужно управлять такси.

Мы ведь не знаем всех нюансов, мы не видим всей картины в целом, что видят наши руководители, собственники наших организаций, поэтому нам легко судить, легко критиковать. Я бы тоже хотел, чтобы мне подняли зарплату сразу раз в пять, причем чтобы и моим сотрудникам раз в десять. Желание хорошее, не правда ли? Но озвучивая такие предложения, не забудьте указать, каким образом, из каких источников должны быть осуществлены эти повышения зарплат.

По поводу желаемой зарплаты вопрос видится наиболее сложным, ведь не зря говорят, что на рынке два дурака, один

продает, а другой покупает, и рынок труда здесь не исключение. Важно не продешевить, но и не напугать чрезмерно амбициозными требованиями к зарплате. Все знают шутку о том, как двое долго торгуются, и когда они сходятся в средней цене за товар, то покупатель признается, что купил бы и дороже, а продавец, что продал бы и дешевле.

В любом случае, если зададут этот вопрос, лучше на него ответить. Исключением был мой случай при первом моем трудоустройстве, когда я был готов на любую зарплату, лишь бы получить возможность проявить себя в этой компании. Если это тоже ваш случай, почему бы и не признаться в этом.

Профессиональным же видится обоснованный ответ про размер зарплаты, с указанием на то, что у вас есть кредитные обязательства в двадцать тысяч, например, пять тысяч у вас уходит на оплату счетов за телефон, интернет и коммунальные услуги, пять на ГСМ, и, в итоге, при всем уважении к работодателю и понимании финансовой ситуации в стране и в мире целом, вы не можете зарабатывать меньше сорока тысяч в месяц.

Достижения и гордость

Еще один сложный вопрос, которым всегда застигали меня врасплох, – это достижения на предыдущем месте работы и/или чем вы гордитесь. Это очень сложные вопросы, к которым нужно быть готовыми всегда! Их могут задать на собеседовании, на совещании, на корпоративной вечеринке.

Когда-то я думал, какие у меня могут быть достижения на работе, если я рядовой специалист, который лишь исполняет распоряжения руководства, но если действительно работать над собой, постоянно повышать эффективность своей деятельности, всегда есть повод, чем гордиться. Сейчас я только понимаю, что, придя на работу вчерашним студентом, провел незаметные на первый взгляд, но существенные повышения показателей нашего отдела, как минимум по срокам исполнения задач. Если ранее договоры нашим отделом рассматривались в течение трех-пяти дней, то я сократил этот срок до двадцати четырех часов. Сроки подготовки документов для подачи стандартных исков о взыскании дебиторской задолженности в суд сократил с одного-двух недель до трех дней с учетом времени на сбор документов по всем отделам.

Хорошо бы иметь глобальные достижения, а еще лучше

показатели в цифрах. В этом плане я завидую отделам продаж, которые просто приводят цифры, что по сравнению с этим же месяцем прошлого года объем продаж вырос в два раза. Все! Больше не надо воды и слов! Не нужно описывать, каким образом это удалось сделать, если только прямо об этом не спросят. Цифры – лучшие показатели работы.

Не всегда и не в каждой профессии, к сожалению, можно свои достижения измерить цифрами, но всегда можно найти повод для гордости. В качестве подготовки к этому вопросу можно для себя перечислить на бумаге абсолютно все свои достижения, а из них выбрать наиболее значимые. К тому же часто во время этого упражнения можно обнаружить (вспомнить) важный результат своей работы. А для того, чтобы потом не сидеть и не вспоминать, сразу записывайте свои достижения по итогам дня или недели, а потом выбирайте самые существенные в конце месяца, а из них по итогам двенадцати месяцев события года. Это помогает и самооценку повысить, что придает уверенности, в том числе на собеседованиях, и готовит нас к этому вопросу.

Также рекомендую собирать все свои грамоты, благодарственные письма, сертификаты, свидетельства... Портфолио должно быть у всех, куда, помимо перечисленного, нужно приложить и результаты работ (проекты, документы, решения судов (администрации, правительства)), принятые с вашим участием, фотографии результатов труда. Главное – соблюдать коммерческую тайну! Мое портфолио, кстати,

в электронном виде! Это позволяет мне мгновенно распечатать или дать ссылку на него потенциальному работодателю или клиенту.

Более тяжелым видится вопрос: чем вы гордитесь? По сути, он дает раздолье воображению, не ограничивая нас профессиональными рамками, но в этом как раз и опасность. Не стоит здесь говорить только о семье и детях, если речь идет о трудоустройстве или клиенте. Я вообще уверен, что обязательно нужно начать с достижений в профессиональной деятельности, а потом уже все остальное.

С другой стороны, если мне кто-то говорит, что он хороший специалист, а к тому же гордится тем, что построил дом своей мечты, гордится своими родителями, женой и детьми, а также спортивными успехами, это вызывает больше доверия к человеку. Значит, он не только нагло рекламирует себя, поглощен не только работой, но и живет полноценной жизнью. В школьные годы я всегда говорил своим родителям, когда они не хотели отпускать меня на встречу с друзьями в преддверии экзаменов или важной контрольной, что для того, чтобы хорошо учиться или работать, я еще должен хорошо отдыхать. И я очень благодарен и горжусь своими родителями за то, что они доверяли мне и помогали мне соблюдать баланс между учебой и отдыхом.

Данную гордость за своих родителей я изложил, потому что действительно горжусь ими, а также в качестве примера. То есть гордость должна быть обоснованной. Мне все-

гда нравилось, когда кто-то гордился своей семьей, потому что это как раз помогает карьере. Я также горжусь своими детьми за то, что они в столь малом возрасте уже понимают, как важно для папы качественно исполнять свою работу, что папа иногда не может уделять им достаточное количество времени из-за плотного рабочего графика. Поэтому же я горжусь и своей супругой, которая не только понимала меня всегда, но и научила этому пониманию детей.

Благодарите!

В продолжение темы о недопустимости критики в адрес руководства, более того, рекомендуется чаще благодарить их. Старайтесь быть открытыми, не скрывать положительных эмоций и чувств, таких людей меньше опасаются, им больше доверяют, чем скрытным, у которых одна и та же маска на лице каждый день, а улыбка дежурная из формальности. Если хотите кому-то признаться в любви, признавайтесь сейчас, завтра может быть уже слишком поздно. Вместо того чтобы критиковать, лучше благодарите!

Возможно, стоит осторожнее вспоминать с благодарностью своих руководителей с предыдущего места работы, если вы ушли к конкурентам, но я пренебрегал этим правилом и всегда всех вспоминал с благодарностью. Я всегда с благодарностью вспоминал своего первого непосредственного руководителя, который ушел в отпуск через две недели, как я устроился на работу, и оставил мне все свои дела. Да, именно тогда появились у меня первые седые волосы, но это позволило мне быстро войти в рабочий ритм компании и последующие задачи мне уже не казались столь стрессовыми.

Я благодарен директору по экономике и финансам на своей первой работе и финансовому директору на нынешней за то, что первый привил мне любовь к таблицам Excel, а второй расширил границы моего представления о возможно-

стях этой программы. В итоге, это очень облегчает мою работу сейчас. В целом я благодарен всем, как минимум за опыт! Даже тем, кто критиковал мою работу в невежливой форме, благодаря которым я понял, что бывают разные люди и нужно быть готовым к разного рода всплескам эмоций и порыву чувств даже коллег по работе.

Поэтому не забывайте благодарить тех, кто помог вам ранее, и тех, кто помогает сейчас. Некоторые мои друзья удивляются, почему я их благодарю, за что именно. Ведь когда они обращаются ко мне за консультацией, я в конце разговора всегда благодарю их, даже раньше, чем это сделают они. Хотя это же они обратились за помощью, я им помогал, а не они мне! А я действительно им благодарен, как минимум за то, что они своим вопросом заставили меня поработать над новой темой или вспомнить старую. Благодарен за то, что они именно мне доверили свой вопрос. Ну и за то, что предоставили мне возможность в очередной раз убедиться в своей значимости в этом мире.

Благодарите за все! За то, что уделили время! За встречу, за звонок! За зарплату! Да, она заслуженная вами, честно заработанная, но ведь кто-то вспомнил о ней сегодня, кто-то ходатайствовал о выплате, кто-то оформлял документы и/или платежное поручение. Они старались и заслужили благодарность.

Благодарность за критику

Особенно важно благодарить за критику, за замечания коллег и руководства, за указание ваших ошибок, даже если они сделаны в обидной форме. Хуже, если на вас махнут рукой и перестанут критиковать, отчитывать, поправлять. Хуже, если вас вычеркнут из жизни компании, как безнадежного разгильдяя. Пока вас критикуют, люди продолжают верить в то, что вы можете быть лучше, и помогают быть лучше, пусть немного в неудобной для вас форме.

Есть мнение, что на любое замечание обязательно нужно тут же привести весомые оправдательные аргументы, дабы защитить свою честь, достоинство и деловую репутацию, но ведь зачастую люди, оправдываясь, выглядят так глупо, а главное – не подают надежд на развитие, поскольку человек, никогда не признающий своих ошибок, уверен в своей идеальности, а значит, не будет работать над ошибками и стремиться к развитию. Куда важнее, когда человек признает свою вину, понимает ее, обещает исправиться и впредь не допускать подобных ошибок. Еще лучше, если укажет, каким именно способом планирует достичь обещаемых результатов.

Отсюда можно разработать общий алгоритм ответа на за-

мечания, критику и указание на ваши ошибки.

– Сначала поблагодарите! Ведь человек потратил время, чтобы изучить вашу работу (например, документ, письмо, сообщение), после чего еще нашел время и силы на то, чтобы поговорить с вами об этом или просто указать на вашу ошибку.

– Затем укажите, как именно и в какие сроки вы планируете исправить эту ошибку. Очень важно постараться самому исправлять свои ошибки и делать это как можно быстрее.

– Поясните, что вы планируете сделать для того, чтобы не повторять подобных ошибок. Вот на этом этапе, кстати, можно и аккуратно оправдаться: гарантирую впредь не допускать подобных ошибок и внимательнее относиться к информации, получаемой от других отделов. Или чаще напоминать о своих запросах... Контролировать параллельные процессы по совместным проектам... В объяснениях главное – не допускать своего оправдания за счет переложения ответственности на других, даже в том случае, когда это действительно полностью их вина. Лучше потом поговорить об этом наедине с человеком или подразделением, по чьей вине вы совершили данный проступок. Исключение из правил стоит сделать, разве что если подставили вас умышленно. Но в любом случае рекомендую соблюдать алгоритм, изложенный выше.

Согласитесь, что такой ответ звучит более профессионально, чем истерики, что я не виноват, это все мой на-

парник (начальник, подчиненный, главный бухгалтер, правительство РФ...), меня подставили, подумаешь, пара миллионов, с кем не бывает...

Очень часто руководство и не хочет слышать оправданий, ведь важнее оперативно исправить ошибку, а потом уже можно заняться поиском виновных. К тому же все мы люди и подвержены эмоциям, поэтому во время эмоциональных порывов критики точно не стоит пытаться оправдываться, ведь в этот момент вас вряд ли услышат. Дайте время всем успокоиться, а еще лучше, устраните ошибку, а потом уже поговорите об этом или напишите письмо о том, что вам до сих пор не дает покоя случившееся, вы много размышляли и... далее наш алгоритм реакции на критику.

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.