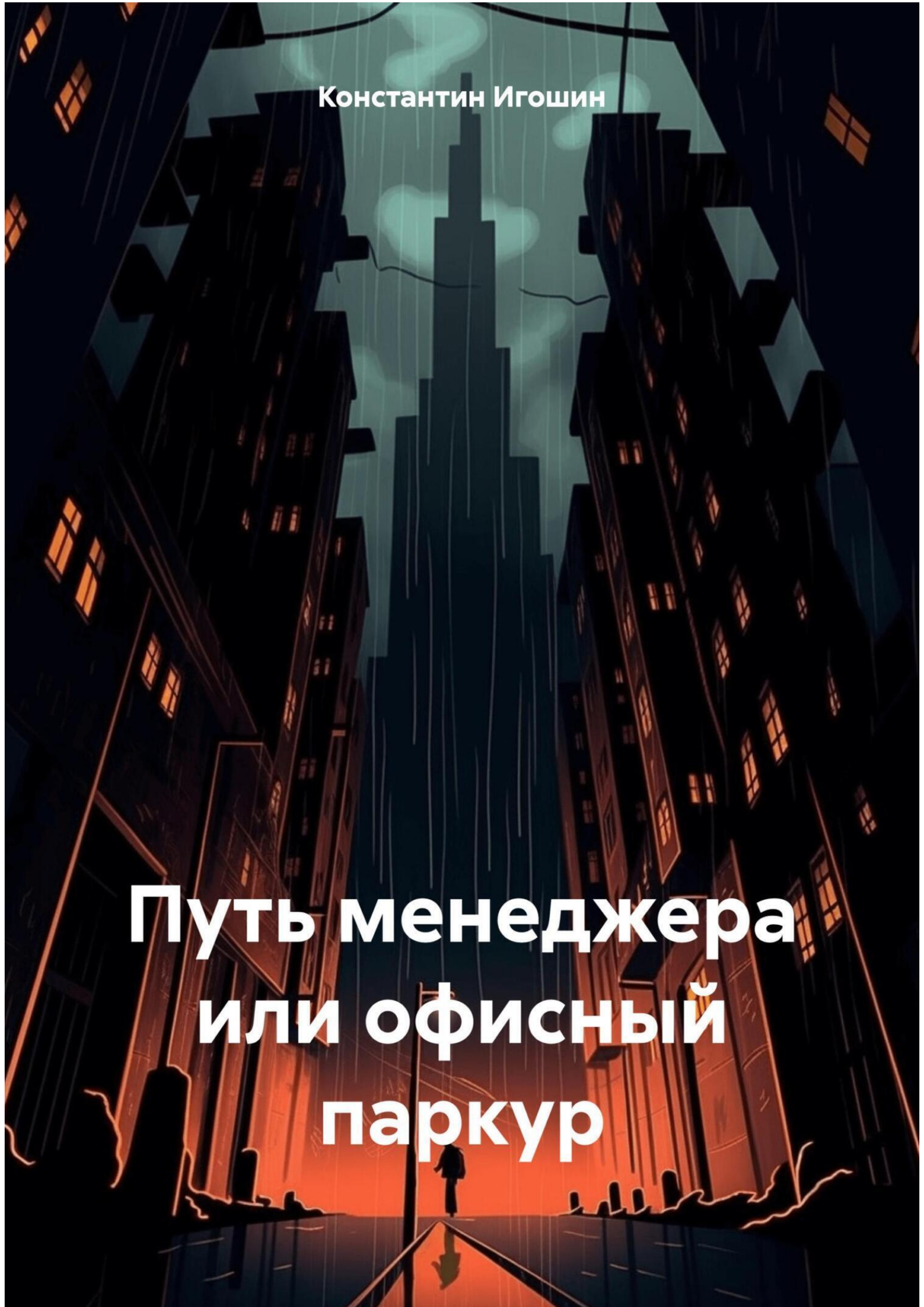




Константин Игошин

Путь менеджера или офисный паркур

Константин Игошин

**Путь менеджера или
офисный паркур**

«Автор»

2024

Игошин К. В.

Путь менеджера или офисный паркур / К. В. Игошин — «Автор»,
2024

"Упал, поднялся... Упал, поднялся... Упал, поднялся, взлетел!" Именно об этом представленная книга. Вряд ли она станет для Вас откровением, но однозначно поможет преодолеть препятствия (очевидные и не очень), с которыми неизбежно сталкивается в офисе молодой, перспективный и амбициозный сотрудник. Ведь офис - это целый мир, многогранный, сложный, а для многих - непостижимый. Станет ли он комфортным или превратится в "неукротимую планету" в значительной степени зависит от Вас. Я лишь попытался ненавязчиво рассказать о некоторых его особенностях, представление о которых (возможно) позволит Вам не только адаптироваться в этом мире, но и занять в нем достойное место. Приятного чтения и... удачи!

© Игошин К. В., 2024

© Автор, 2024

Константин Игошин

Путь менеджера или офисный паркур

«Песен еще не написанных сколько?

Скажи, кукушка, пропой.

В городе мне жить или на высылках?

Камнем лежать или гореть звездой, звездой?»

В. Цой

Предисловие

Рано или поздно, глубоко или поверхностно, на трезвую голову или не очень, но большинство людей начинают задумываться над тем, как сделать так, чтобы жить нормально? Подобный вопрос обязательно встаёт перед мысленным взором среднестатистического человека. «А как это – нормально?» – спросит педант. Да очень просто. Для рядового жителя нашей страны нормально значит так, чтобы не надо было ежедневно пересчитывать деньги перед походом в продуктовый магазин, тщательно взвешивать возможность покупки цветов любимой, выкраивать деньги на приобретение достойного подарка другу; иметь возможность оказывать материальную помощь родителям, заниматься любимым делом.

Плодом таких размышлений, чаще всего, является решение. Кому-то оно даётся легко, кому-то не очень, а кто-то навсегда остаётся в некоем подвешенном состоянии. Именно решение в значительной степени определяет дальнейшую жизнь человека.

Не буду рассматривать криминальный путь достижения нормального уровня (т.к. не обладаю практическим опытом на этом поприще), а остановлюсь на выборе, который может сделать (а зачастую и делает) самый обычный человек. Этот выбор – Путь менеджера.

С чего начинается этот Путь? Чаще всего с вопроса – куда податься? К сожалению, у большинства потенциальных воротил бизнеса выбор на начальном этапе крайне невелик. Скажу более, этот выбор непривлекателен и ограничен. Впрочем, многое зависит от умения преподнести себя, вашей напористости, умения держать удар, не поддаваться унынию и панике, а также готовности к тому, чтобы начать с самого нижнего уровня. Если вы не можете похвастаться наличием «связей» или признанной всеми гениальностью, готовьтесь к тому, что вам придётся туго. Засуньте представления о своей неповторимости и уникальности в самый дальний угол подсознания (они, конечно же, понадобятся, но несколько позже) и приступайте к поискам работы. Это то, с чего начинается Путь менеджера.

Неплохо сказано? По-моему, да.

Впрочем, если с Путём всё более-менее понятно, то вот с менеджером, думаю, не очень. Так уж повелось, что менеджерами у нас в стране одно время называли всех подряд: менеджер торгового зала, менеджер-консультант, менеджер по уборке и т.д. и т.п. В этой книге под Менеджером буду иметь ввиду человека, который осознанно встал на путь развития: профессионального, карьерного, духовного; человека, который хочет жить достойно; человека, который планирует чего-то добиться в этой, а не следующей жизни; человека, который готов бросить вызов и способен победить; человека, который не хочет сначала угасать, а потом медленно-медленно тлеть.

Ситуация прояснилась? Тогда поехали!

«Мы идём, мы сильны и бодрь.

Замерзшие пальцы ломают спички,

От которых зажгутся костры.»

В.Цой

Глава 1. Никто

Итак, вы приняли решение. Карьера Саши Белого вас не привлекает, талантов Коли Баскова у вас не подмечено и поэтому в шоу-бизнесе ничего не светит, да и слава Ксюши Собчак представляется вам хоть и сомнительной, но, тем не менее, недостижимой. Значит выбор у вас не так уж и велик. Впрочем, современный рынок труда представляет собой довольно благодатную почву для инициативных и энергичных молодых людей, тех, кто готов отвоевать себе место под солнцем и пока не обременён отрицательным опытом. Что ж, пожалуй, начнём.

Всем компаниям очень нужны сотрудники с опытом работы, профильным образованием, исполнительные, тактичные, в меру амбициозные и лояльные, т.е. готовые при необходимости отработать сверхурочно и бесплатно. Вы же пока ничем подобным похвастаться не можете. По большому счёту для многих компаний вы – никто. Такова уж суровая реальность и ничего с этим не поделаешь. Такое положение вещей придётся обязательно взять в расчёт и внести необходимые поправки в уровень своих ожиданий. Жаль, конечно, но надо быть реалистом. Основные направления поиска для неотягощённого зарубежным образованием и большим профессиональным опытом человека – это специализированные сайты, рекламные объявления, кадровые агентства, информация от друзей, родственников, просто знакомых. Пренебрегать нельзя ничем.

Интернет нам поможет

Для начала вам надо серьёзно поработать над резюме. По этому поводу уже написано немало ценных и не очень статей, толстых и не очень книг, не буду повторять представленные в них тезисы. Будем считать, что резюме (пусть и не очень обширное, но, тем не менее, довольно интересное) у вас есть. Теперь надо подумать над тем, что с этим резюме делать? Направлений несколько.

Прежде всего, выберите компании, которые вас привлекают и в которых вы хотели бы начать свою блестящую (в будущем) карьеру. Начихать, что вы им совсем не интересны. На данном этапе важна массовость. Вам необходимо, что называется, бить по площадям. Вдруг повезёт? Никогда не отказывайтесь от попытки. Пробуйте и не тушуйтесь. Стеснительность в наше время не в почёте. За отправленное резюме никто вас не накажет, не побьёт и не предъявит счёт. Как говорится в одной замечательной пословице: «Лучше сделать и жалеть, чем жалеть, но не сделать». Если смысл пословицы ускользнул от вас после первого прочтения, поразмыслите над ним на досуге. Сейчас не до этого.

Старайтесь выбирать компании таким образом, чтобы ваши знания и кое-какой житейский опыт, может быть, практически применимые увлечения, хотя бы теоретически могли заинтересовать потенциального работодателя. Не бойтесь в сопроводительном письме к резюме указать, что весь период учёбы вы только и думали о том, как вас примут в дружный коллектив этой корпорации. А уж вы непременно оправдаете доверие и будете всю жизнь до самой смерти верой и правдой служить интересам славной компании. В общем, включите фантазию и примените творческий подход. Однако не увлекайтесь. Всё хорошо в меру и здесь важно не переусердствовать. Правило золотой середины ещё никто не отменял. Компаний в этом списке должно быть никак не менее двадцати. Если вы не дотягиваете до этой цифры, значит ваше желание найти работу и обеспечить себе соответствующий уровень комфорта недостаточно. В этом случае можете не продолжать чтение. Скорее всего, оно не принесёт вам никакой пользы.

Учтите, что текст сопроводительного письма должен обязательно учитывать специфику той компании, в которую вы направляете резюме. Хуже всего, если вы начнёте тупо копировать один и тот же безликий текст. Всё, что вы делаете, надо делать хорошо. Пусть это станет привычкой. Ваша локальная цель – зацепить специалиста по подбору персонала (рекрутера). Так что постарайтесь! И не забывайте – письма с вложенными файлами от неизвестных отправителей в большинстве фирм автоматически отсекаются системами информационной безопасности. Поэтому никаких вложений. Не забудьте уделить внимание теме письма. Это тоже нема-

ловажный аспект. Формулируя её, не стоит блистать остроумием. Тема должна быть понятной и лаконичной. Например: «на вакансию специалиста» или «сотрудник в Отдел маркетинга», «кандидат на вакантное место» и т.п. Рекрутеры всегда в поиске и всегда в цейтноте. Такая тема обязательно привлечёт их внимание.

Далее вам надо будет продолжить выжимать информацию из специализированных сайтов. Не ограничивайтесь только раскрученными «суперджоб» или «хэдхантер». Используйте поиск подходящих вакансий в разных системах. Имейте в виду, что формулировки вакансий бывает очень сильно разнятся в зависимости от специфики бизнеса, традиций компании, знаний руководства и т.п. В одной организации сотрудник может называться специалистом, в другой – менеджером, в третьей – советником, в четвертой – помощником, в пятой... Впрочем, об этом помолчим.

Если вакансия представляется вам интересной, откликайтесь на неё. Смелее! Естественно, сопроводительный текст обязателен. Глубину просмотра вакансий можно ограничить месяцем. Это, чтобы выборка была побольше. Понятно, что привлекательные вакансии появляются редко, а исчезают очень быстро, но сейчас мы бьём по площадям. Не забыли? Просматривайте вакансии ежедневно, фильтруйте, отбирайте, анализируйте. Будьте внимательны. Ни одна потенциально подходящая вакансия не должна ускользнуть от вашего внимания. Используйте всю мощь современных информационных систем. Они для этого и созданы.

Прессу ещё никто не отменял

Бывает (остались ещё такие заповедные места), что интернет-поиск в городе вашего пребывания неэффективен, а ехать в Москву или Питер вы пока не намерены. Что ж, как говорит один мой знакомый: «Есть жизнь и за МКАД(ом)». Изучайте прессу. Подойдёт всё: бесплатные газеты рекламных объявлений, специализированные издания, журналы. Пресса стоит не очень дорого и иногда содержит полезную информацию. Штудируйте всё, записывайте телефоны. Сразу предупреждаю – такую информацию надо тщательно систематизировать. Во-первых, для того чтобы по несколько раз не звонить в одно и то же место. Во-вторых, чтобы можно было позже оценить масштаб проделанной работы и рассказать в мемуарах, какая настойчивость характеризовала вас ещё в юности.

К сожалению, многие региональные издания публикуют откровенную туфту. Опыт её выявления появится у вас позже. Пока же придётся пройти и через завуалированные предложения о сетевом маркетинге, и через фирмы однодневки, и через полукриминальные конторы.

Кстати, с моим другом произошла довольно занимательная история. В конце 90-х годов прошлого века он закончил ВУЗ и интенсивно пытался устроиться на работу. Его специальность была связана с информационными технологиями и компьютерными сетями. На сленге в то время это называлось «сетевик». Специалистов такого профиля на рынке труда было предостаточно. В связи с этим работодатели имели возможность очень придирчиво оценивать квалификацию потенциальных сотрудников. Устроиться в хорошую контору было не так-то просто. Штудировав местную прессу, в одной из газет мой товарищ обратил внимание на объявление примерно следующего содержания: «Организация приглашает на работу сетевиков. Опыт желателен. Зарплата – по результатам собеседования».

Надо сказать, что в те годы рынок труда был совсем не таким цивилизованным, как сейчас. Хотя, конечно, и в наше время встречаются «интересные» предложения, но всё-таки гораздо реже, чем в те лихие годы.

Так вот, мой товарищ, естественно, позвонил по указанным в объявлении телефонам и договорился о встрече. Придя в офис фирмы в согласованное время, он обнаружил там большое количество знакомых лиц. В основном это были его бывшие сокурсники, которые также, как и он, старались трудоустроиться. Конечно, все были удивлены, что собеседования такому значительному количеству кандидатов были назначены на одно и то же время.

К тому же офис компании не внушал особого оптимизма. Тем не менее, никто не спешил уходить.

Спустя непродолжительное время, в кабинет был приглашён один из соискателей. К недоумению многих, остававшихся за заветной дверью, молодой человек вышел из комнаты буквально через пару минут. По его лицу было видно, что в нём борются сразу несколько противоречивых чувств. Все с интересом подошли к нему, чтобы выяснить результаты столько непродолжительного собеседования. Вероятно, соискатель был оптимистом и человеком с юмором, т.к. несмотря на очевидную неудачу попытки он улыбнулся и лаконично объяснил, что под сетевиками в объявлении имелись ввиду не специалисты по компьютерным сетям, а специалисты в области «сетевого маркетинга». Окружающие его коллеги, кто с улыбкой, кто с досадой, а кто и откровенно чертыхаясь, потянулись к выходу. Мой товарищ с тихой грустью проследовал в том же направлении.

Не уверен, что молодыми читателями термин «сетевой маркетинг» будет правильно истолкован, поэтому поясню. В те годы его значение сводилось к тому, чтобы, приобретя у «работодателя» комплект какой-нибудь дребедени (биологически активные добавки, электрические или электронные приборы с «уникальными свойствами», супер-пупер продукт не очень понятного назначения или что-то подобное), ходить по городу и впаривать (я сознательно употребляю именно это слово) всё-это доверчивым гражданам, в идеале – оптом. Многие клиенты этих с позволения сказать фирм уже обожглись на распространяемых таким образом товарах (из-за крайне низкого качества таковых), поэтому «сетевиков» не любили, а иногда даже несильно били. В общем от компьютерных сетей эта сфера деятельности была весьма и весьма далека.

Да, что говорить – в жизни бывает всякое. Но не волнуйтесь, ничего страшного в этом нет. Человек с каплей здравого смысла очень быстро понимает, с кем он общается и куда он потенциально может попасть. Относитесь к этому философски. В конце концов, отрицательный опыт – тоже опыт.

Не безрыбье и рекрутёр помощник

Ещё одно направление поиска работы – кадровые агентства. Скажу откровенно, скептически отношусь к разработке этого направления на начальном этапе карьеры. В большей степени кадровые агентства оказываются эффективны, когда вы уже достигли неких практических результатов и стали кем-то в своей профессиональной области. На начальном этапе ждать от них результативности не приходится. Хотя кое-что получить от них всё-таки можно.

Общение с сотрудником кадрового агентства будет совсем не лишним. Оно позволит вам ознакомиться с вопросами, которые на собеседовании обязательно будут задавать вам уже реальные работодатели; определить, на чём стоит акцентировать внимание, а о каких нюансах лучше умолчать. Да и вообще, общение с квалифицированным человеком на предмет поиска работы никогда не бывает напрасным. Оцените эмоции, которые возникают у вас в ходе общения с сотрудником кадрового агентства. Попробуйте в ходе диалога давать «правильные» ответы, посмотрите на реакцию собеседника; попробуйте отвечать честно. Экспериментируйте.

Кроме прочего, в кадровом агентстве вас попросят заполнить анкету. Внимательно посмотрите, какие вопросы включает в себя этот документ. Его разрабатывали специально обученные люди. Отметьте для себя наиболее трудные вопросы. Позже, в спокойной обстановке подумайте над ними и попробуйте сформулировать оптимальный ответ. В будущем это непременно пригодится. Воспринимайте визит в кадровое агентство, как тренировку предстоящего собеседования с работодателем. Количество таких тренировок – верный путь к успешному интервью и трудоустройству.

Не забывайте о друзьях, знакомых, родственниках, однокашниках и т.п. Созвонитесь с ними (естественно, не со всеми сразу), обсудите актуальные темы, плавно перейдите на инте-

ресующую вас – поиск работы. Попробуйте донести до собеседника, что эта тема очень важна для вас. Пусть он проникнется вашей потребностью и поймёт, что вы нуждаетесь в помощи. Если не конкретным предложением, то добрым советом вас не обделят. А в наше непростое время и это уже немало.

С другой стороны – чем чёрт не шутит, вдруг один из них совершенно случайно будет знать о перспективной вакансии. Да, вероятность этого мала, но она есть. Не пренебрегайте ей!

*«Он поет под мандолину, и красив, как Аполлон,
По латыни Саша может говорить, как Цицерон.
Он не знает, что такое неприступная стена,
Саша взглядом на охоте убивает кабана.»*

В.Цой

Глава 2. Соискатель

Что ж, настал и на вашей улице праздник. Ваше резюме заинтересовало потенциального работодателя и вас приглашают на собеседование. Ура! Впрочем, на данном этапе лучше поумерить свой пыл и не суетиться. Вообще суеты в процессе поиска желательно избегать. Она абсолютно не способствует повышению его эффективности. Действуйте методично и системно. Не стесняйтесь при случае немного приукрасить свои способности. В этом нет ничего предосудительного. Таким образом, вы вполне можете заработать дополнительные баллы в глазах рекрутера.

Помните, собеседование – один из этапов поиска работы, а работа в свою очередь – лишь средство достижения цели, а не сама цель. Трудоустройство не приведёт вас к немедленному обогащению, но позволит при должном умении и благоприятных обстоятельствах достигнуть его с течением времени. Не зря говорят: «Верить в победу, значит наполовину победить».

Однако будьте готовы и к тому, что собеседование может оказаться нерезультативным. Это, конечно, неприятно, но абсолютно не фатально.

Многие, наверное, помнят то неприятное чувство, которое возникает в душе после отказа в приёме на работу. Окружающее приобретает какой-то унылый серый окрас. Самооценка стремительно падает, вы начинаете особо остро ощущать свою незащищённость, ненужность. Кто-то (особо впечатлительный) задумывается о смысле жизни. Не парьтесь! Относитесь к отрицательному результату спокойно, не впадайте в тоску, не спешите корректировать свою самооценку и вообще – не переживайте по пустякам. Лучше постарайтесь ненавязчиво выяснить причину, по которой вам отказали. Это бывает полезным.

А вообще у вас всё ещё впереди. Будет и на вашей улице праздник!

Вперёд и с песней

К встрече с представителем работодателя необходимо подготовиться. Прежде всего, надо иметь в виду, что, зачастую, собеседование проходит в несколько этапов. Оно может быть, традиционным, стрессовым, вялотекущим. Да каким угодно, в конце концов. В любом случае в ходе его проведения вам надо сохранять выдержку, спокойствие и доброжелательность. Именно такие качества позволят вам пройти эту процедуру эффективно и без излишних эмоциональных потерь.

Продумайте вопросы, которые вам могут задать на встрече. Отработайте «домашние заготовки». Оцените свою мимику перед зеркалом, послушайте интонацию. Наиболее дотошные могут записать свой монолог на тему «я самый лучший» на диктофон и послушать, насколько убедительно и плавно льётся ваша речь. Никто не мешает вам отрепетировать интонацию, голос, «фигуры речи». Простор для совершенствования здесь широчайший. Так что полный вперёд! И... прочь стеснение, вы – будущая звезда.

Обычно на собеседовании интересуются вашими перспективными планами; тем, как вы видите себе свой первый рабочий день; насколько вы внимательны, ответственные, стрессоустойчивы; почему хотите работать именно в этой компании и какой уровень заработной платы

является для вас предпочтительным. Конечно, в нормальных компаниях обязательно поинтересуются вашими профессиональными компетенциями, и уж тут постарайтесь не ударить в грязь лицом. Проявите всю мощь своего недюжинного интеллекта. Однако и здесь попробуйте обойтись без переборов. «Излишне» умные, зачастую, не проходят первый этап. В процессе общения постарайтесь быть открытым, улыбайтесь, конечно, не без причины. Покажите, что у вас есть чувство юмора. Вам могут задавать и провокационные вопросы, чтобы оценить то, как вы управляете собой и своими эмоциями. Не поддавайтесь. Проявите терпение, ведите себя скромно, но с достоинством. Помните, в работе заинтересованы именно вы, а не ваш собеседник. Он-то уже давно работает.

Перед собеседованием уделите время своему внешнему виду. Лицо, кисти рук, пальцы; состояние полости рта (прежде всего, отсутствие специфического запаха), радужной оболочки глаз; чистота волос, причёска, используемый вами макияж (для девушек) – всё оценивается и взвешивается. Как минимум, вы должны быть опрятны, как максимум сдержанно элегантны. Подберите лёгкий ненавязчивый аромат. Особое внимание обратите на галстук, ремень, обувь и часы. Все прекрасно понимают, что работник, который находится только в начале пути, не может позволить себе швейцарские «RADO» из последней коллекции, дорогой итальянский галстук, ремень и туфли из крокодиловой кожи. Но ваши туфли вполне могут сверкать идеальным блеском, скромный ремень – закрыт лапами пиджака, часы – отсутствовать, а галстук (пусть и не эксклюзивный) – стильно завязанным. Всё это детали, но для опытного рекрутера они могут сказать о человеке очень много, поэтому не недооценивайте их.

Кстати, был и такой случай. Моя хорошая знакомая устраивалась на работу в известную компанию. Человек она напористый, неглупый, но немного хвастливый. Есть за ней такой грешок. А кто без греха-то?

В ходе собеседования она очаровала и рекрутера, и своего будущего начальника. В общем никаких сомнений в своей потенциальной пригодности к занятию имеющейся вакансии не вызвала. Надо сказать, что одним из обязательных требований к соискателю было хорошее знание испанского языка и умение вести деловую переписку на нём. Так получилось, что Вероника (так звали мою знакомую) перед этим собеседованием прошла блиц-курс испанского, в процессе которого обновила свои не очень продвинутые школьные знания этого языка. К моему удивлению она смогла успешно ответить на вопросы предложенного в ходе языкового отбора теста. Наверное, звёзды благоприятствовали. Другим это вряд ли объяснишь.

В общем на работу её приняли и, как говорится, начались суровые будни. Существенную часть её обязанностей составляла деловая переписка. С учётом реального, а не демонстрационного уровня знания языка скорость её работы, мягко говоря, оставляла желать лучшего. Организация же была серьёзная, зарплата достойная, перспективы очевидные и в общем овчинка стоила выделки. Моя знакомая с учётом понимания этого факта задерживалась на работе до позднего вечера, объясняя это коллегам не проблемами с языком (это было недопустимо), а желанием поглубже разобраться в бизнес-процессах, изучить характеристики деловых партнёров, поработать «над цифрами». В выходные она усиленно занималась с репетитором и оплачивала услуги бюро переводов. Подводя финансовые итоги её первого рабочего месяца в этой компании, можно сказать, что вся заработная плата была потрачена на специалистов по языку. К её чести надо сказать, что никто из коллег не усомнился в её языковой компетентности. Бюро переводов работало качественно.

Второй месяц прошёл существенно легче, а третий – она уже справлялась сама. В дальнейшем она смогла сделать весьма успешную карьеру в этой компании. А ещё через несколько лет Вероника вышла замуж за своего испанского коллегу и переехала в Европу.

Помните, что на собеседовании можно представить себя в несколько более выгодном свете, чем это есть на самом деле. Однако будьте готовы к тому, что всё заявленное потом придётся подтверждать.

Живое общение повышает настроение

Если собеседник положительно оценит ваши ответы и внешний вид, второй этап собеседования может начаться сразу же. Как-то за один визит в организацию я пообщался с менеджером по подбору персонала, директором по персоналу, директором по продажам и исполнительным директором. Причём все эти должностные лица были женщинами. К концу этого марафона я был выжат как лимон. На собеседованиях обычно не церемонятся. Тем не менее, мой внешний вид никак не демонстрировал накопившуюся усталость. Конечно, это было не первое моё собеседование и к тому времени я был опытным переговорщиком, но всё-таки это было непросто. Отсюда совет – рассчитывайте свои силы и планируйте время грамотно. Избегайте соблазна организовать несколько собеседований в разных частях города вплотную друг к другу. Помните, что собеседование может затянуться и вы станете перед неприятным выбором: извиниться и уйти или опоздать на другое собеседование. При любом раскладе вероятность положительного исхода для вас будет мала. Да, вы можете скомкать окончание первого собеседования, пулей рвануть к месту проведения второго, но примчитесь туда уже запыхавшимся, слегка вспотевшим, с сумбуром в голове. Что согласиться недопустимо. Как говорится, «за двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь».

И ещё один нюанс, о котором не стоит забывать и о котором обычно никто не говорит... Перед визитом к потенциальному работодателю посетите туалетную комнату. Нет ничего предосудительного в том, чтобы в перерывах между собеседованиями непринуждённо осведомиться о том, где можно помыть руки, но всё-таки лучше сделать это дома.

Независимо от того, как вы оцениваете результаты завершившихся переговоров (а собеседование – это один из видов переговоров), вам предстоит грамотно завершить их. То есть расстаться с вашим визави. Не затягивайте это процесс, прощайтесь энергично по-деловому. Пожмите руку или сделайте энергичный поклон головой, вежливо улыбнитесь, в зависимости от ситуации выразите надежду на продолжение контактов. Многие допускают ошибку, повторяя через каждую фразу слова благодарности. Помните, что вес словам придают не количественные, а качественные показатели. Не уподобляйтесь попугаю. Даже хорошие слова могут оставить неприятный осадок. Краткость – сестра таланта...

Подведём предварительные итоги

После того, как вы выйдете из офиса, бывает полезно в зависимости от сезона выпить чашечку кофе или стакан минеральной воды, немного перевести дух. Можно прогуляться пешком, если погода благоприятствует осуществлению такого моциона. Придя домой, выполните разбор полётов. Кроме тренировки памяти это позволит вам сделать предварительные выводы о результатах собеседования.

Попробуйте определить, что на собеседовании вы сделали неправильно; какие из ваших ответов на вопросы собеседника были недостаточно чёткими или наоборот изобиловали ненужными деталями. Проведите работу над ошибками. Постарайтесь в дальнейшем не повторять их. Кстати, очень многие соискатели то ли из-за волнения, то ли в силу привычки злоупотребляют словами-паразитами. Это может существенно ухудшить то впечатление, которое вы могли бы произвести на рекрутера. Слова-паразиты представляют для вас серьёзную угрозу. Работайте над своей речью. Задача минимум – исключить слова-паразиты, задача максимум – стать хорошим оратором. Разнообразьте свою речь профессиональными терминами, но не путайте их со сленгом.

Впереди у вас ещё много подобных диалогов. Чем больше вы их проведёте, тем лучше. С каждой новой встречей ваш опыт должен обогащаться. Через пять-шесть собеседований вы при соответствующем подходе сможете формировать у рекрутера мнение о вас, как о настоящей находке для компании, практически неограниченном бриллианте.

Немного лирики

Вообще этап, связанный с собеседованиями, может длиться довольно долго. Это зависит от разных факторов: вашей специальности, текущей ситуации на рынке труда; размеров города, в котором вы занимаетесь поисками; возраста, пола, вашей настойчивости и целеустремленности, адекватности ваших требований к уровню заработной платы, коммуникативных навыков, профессиональной компетентности, астрологического прогноза на текущий год (это, конечно же, шутка). Период поиска в среднем может варьироваться в диапазоне от пары недель до четырёх месяцев.

Если удаётся найти себе достойное применение быстрее, считайте, что вам повезло. Не многие могут похвастаться таким блицкригом. Ну а, если за четыре месяца вы ничего подходящего не обнаружили и никто вас не пригласил, скорее всего, вам надо принципиально пересмотреть свой подход к выбору возможного места работы. Наверное, вам всё-таки придётся отказаться от попыток немедленно занять должность генерального директора крупного холдинга или советника вице-президента известной корпорации и всё-таки начать с позиции менее масштабной, например, специалиста или менеджера. А может – рассмотреть профессию официанта, продавца-консультанта или бармена? Они, по крайней мере, обеспечат вам возможность с минимальными потерями пережить этот непростой период вашей жизни и не опуститься. В своё время многие известные люди начинали именно с должности обычного продавца. Да, это било по их самооценке; да, в какой-то степени унижало их эго. Но всё это было засунуто куда подальше, т.к. люди просто зарабатывали деньги, рассчитывая только на себя. Некоторые из них, живя далеко не в столице, усиленно штудировал газету «Работа для Вас». Интернета в России тогда ещё не было.

В общем, для того, чтобы иметь возможность продолжать поиски, вам необходимо обладать некоторой минимально необходимой суммой – на жизнь. Постоянно брать в долг у друзей или просить деньги у родителей – путь слабака, а не Менеджера. Только обеспечив себе прожиточный минимум, вы можете продолжить поиски. Однако коррективы в критерии выбора работы, если её поиск затягивается, должны быть внесены обязательно.

Бывают случаи, когда потенциальный Менеджер, не обладая достаточным жизненным опытом и стойкостью, впадает в депрессию, опускает руки, его самооценка опускается ниже плинтуса. Он начинает искать сочувствия, хочет, чтобы его пожалели. Не становитесь лузером. Надо быть сильнее обстоятельств. Боритесь. Никогда не сдавайтесь! Вы не видели советский мультфильм про Алису в Зазеркалье? Эпизод, когда она стремительно бежала по холму вместе с Чёрной Королевой, при этом оставаясь на месте? Так вот, заметив это, Алиса с недоумением спросила: «Как же это может быть и почему мы не продвигаемся вперёд?» На что королева с недоумением (неужели кто-то не знает таких очевидных вещей) ответила что-то типа: «Милочка, для того, чтобы двигаться вперёд мы должны бежать в несколько раз быстрее». Тот, кто опускает руки и сдаётся, очень быстро оказывается на обочине. Вернуться на путь Менеджера существенно сложнее, чем сойти с него.

«Выбери меня, выбери меня...»

Вы обзавелись необходимым опытом и ряд последних собеседований прошёл удачно. В результате сразу несколько конкретных предложений от потенциальных работодателей оказались в вашем электронном почтовом ящике. Причём, рекрутеры лично позвонили вам и предупредили, что их компания заинтересована именно в вашей кандидатуре. В заключение каждый попросил подтвердить готовность выхода на работу к определённой дате.

Безусловно, это один из самых приятных моментов. Ваше самолюбие удовлетворено, вы востребованы и полны радужных надежд. Запомните это состояние. В трудные времена будет полезно вызвать его в памяти, чтобы поднять настроение. Почему я говорю о трудных временах? Всё просто. Как известно, жизнь похожа на шкуру зебры: белая полоса, черная полоса, белая полоса, черная полоса, а потом... Ну вы понимаете? Впрочем, не всё так грустно. Только вы определяете то, в какую полосу жизни вступите – в белую или чёрную. На данном этапе это

зависит лишь от вас. Вообще возможность выбора – одна из самых замечательных возможностей. Она создаёт у человека иллюзию свободы. Хотя на самом деле это конечно же не так. Впрочем, в сторону философию.

Итак, как же не ошибиться? Как сделать правильный выбор? К сожалению, в большинстве случаев, выбрав, вы практически сразу начинаете испытывать сомнения в правильности своего решения. И ничего тут не попишешь. Такова уж человеческая натура. И изменить её весьма проблематично.

Однако вы можете попытаться объективно оценить имеющиеся предложения по важным для вас параметрам и сделать выбор, основываясь не только на своих эмоциях (что чаще всего свойственно прекрасному полу), но и на объективных факторах. Полагаю, многие знакомы со SWOT-анализом. Если кто-то ещё не пользовался этим инструментом, рекомендую. За этой аббревиатурой не скрывается ничего сверхъестественного. Вам потребуется оценить плюсы и минусы каждого предложения о работе в отдельности; подумать о перспективах работы в той или иной компании; оценить риски, связанные с началом трудовой деятельности. Особое внимание стоит обратить на уровень заработной платы; то, насколько регулярно она выплачивается; является ли она белой, чёрной или серо-буро-малиновой; каково соотношение переменной (премиальной) и постоянной частей; как давно компания существует и какое место занимает в своём сегменте; сколько человек в ней работает, посмотреть отзывы о компании в интернете (есть специализированные сайты и такого содержания); оценить издержки, связанные с временными затратами на дорогу туда и обратно; как выглядит офис. Много может сказать и внешний вид сотрудников, которых вы заметили в офисе. Спокойно, без спешки отразите результаты своих размышлений на листе бумаги или в электронной таблице. Посмотрите на то, что получилось. Сравните и сделайте вывод. Как видите, ничего сложного!

В процессе принятия решения особое внимание обратите на то, насколько чётко обозначен уровень вашей будущей заработной платы в предложении от работодателя. Многие из тех, кто только вступает на путь Менеджера, напрасно считают вопросы, направленные на уточнение заработной платы и порядка её начисления, не совсем уместными. С учётом этого представления позже (после благополучного окончания испытательного срока) они сталкиваются с нештучными проблемами. Т.к. выясняется, что работодатель имел ввиду совершенно не то, что думал работник. Ничего хорошего такая неоднозначность в ваши отношения с работодателем не добавит. В душе и у вас, и у него останется неприятный осадок. Всего этого можно и нужно счастливо избежать. До того, как сделаете окончательный выбор, потрудитесь прояснить этот вопрос с представителем фирмы, предложение которой вы планируете принять. В конечном итоге все мы работаем за деньги. Кто-то может с этим не согласиться и начать разглагольствовать о том, что для него важно просто иметь возможность приносить людям пользу. Но это не более, чем лукавство. К чему оно? Менеджер – это наёмник, профессионал, который продаёт свои навыки и умения за деньги. Точка. Возможно, лет через двадцать-тридцать вы, умудрённый жизненным опытом и обладающий солидным капиталом, сможете позволить себе совершенно безвозмездно приносить людям пользу. Наверное, это здорово иметь такую возможность? Однако пока никто из моих знакомых не достиг этой стадии «просветления».

Что ж, выбор сделан, все нюансы согласованы, вас ждут, и вы готовы приступить к работе. Тогда вперёд.

«Группа крови – на рукаве.

Мой порядковый номер – на рукаве.

Пожелай мне удачи в бою.»

В.Цой

Глава 3. Специалист

Вот вы и устроились на работу. Пройдя через горнила рекрутинга, смогли доказать, что являетесь наиболее подходящим кандидатом на вакантную должность. Ничего, что это

не суперпозиция, но стартовать обычно выгоднее именно с такой. Рано или поздно и пешка имеет возможность стать ферзём. Теперь надо сделать так, чтобы ваши ожидания от полученной работы оправдались, а работодатель понял, что вы весьма перспективный сотрудник. Есть неплохая студенческая поговорка: «Сначала ты работаешь на зачётку, потом – зачётка на тебя». На начальном этапе важно зарекомендовать себя, показать лучшие качества и избежать «косяков». Хотя, откровенно говоря, получается это не у всех. Впрочем, ничего предосудительного в этом нет. В конце концов, и Боги ошибаются!

А вот и я... или первый день

Первый день нового сотрудника в каждой компании проходит по-разному. Однако, общие черты у этого дня всё же есть. На вас косятся, встречая в коридоре. Если происходит официальное представление коллективу, вы с трудом запоминаете пару-тройку имён из двух десятков перечисленных (и подспудно начинаете думать о несовершенстве своей памяти), несколько скованно отвечаете на приветствия и лучезарные улыбки новых коллег. В общем и целом ощущаете себя по-дурацки. Не пугайтесь, это нормально. Уже через непродолжительное время вы запомните тех, кто вам действительно понадобится для решения рабочих вопросов, остальных запомните тоже, но чуть позже. Не это главное. Главное – начать формировать имидж. Причем, он должен максимально соответствовать вашему внутреннему содержанию. Не надо примерять на себя образ всезнайки или скромника. Лучше ведите себя естественно. Вы планируете стать Менеджером? На этот образ и ориентируйтесь.

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.