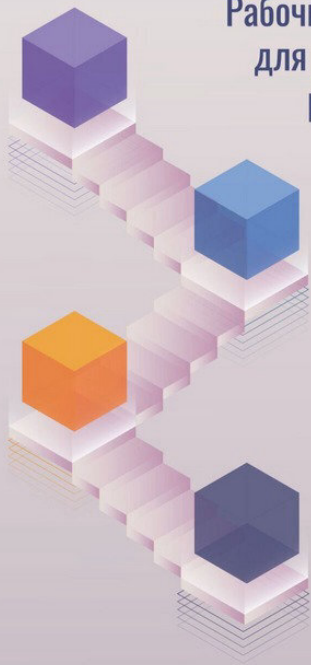


18+

АРТЕМ КИРУШ

# КАРЬЕРНЫЙ РОСТ без чудес

Рабочие приемы  
для реального  
результата



**Артем Кируш**  
**Карьерный рост без чудес. Рабочие приемы для реального результата**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73552888](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73552888)*

*ISBN 9785006943032*

**Аннотация**

Мы живем в мире, где успех – будь то в карьере, бизнесе или отношениях – зависит от доверия и авторитета. Этот незримый, но важный капитал – личный рейтинг. Его можно завоевать одним громким достижением, но не всегда выпадает шанс совершить подвиг. Эта книга о стратегии последовательного и осознанного роста, где личный рейтинг формируется за счет использования простых, понятных и доступных каждому приемов и принципов, которые поддаются логическому объяснению и гарантируют достижение любых целей.

# Содержание

Предисловие	5
Выгодно быть гением	17
Важность в мелочах	23
Выбор профессии или правило о десяти тысячах	36
Не бывает бесполезных навыков	52
Основные и обслуживающие профессии	61
Резюме – не анкета	68
Конец ознакомительного фрагмента.	71

# **Карьерный рост без чудес. Рабочие приемы для реального результата**

**Артем Кируш**

© Артем Кируш, 2026

ISBN 978-5-0069-4303-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Предисловие

Уже не вспомню все причины и когда именно зародилась у меня идея написать книгу, но в списке дел, которые нужно успеть за эту жизнь, у меня с детства был пункт о публикации собственной книги.

Наверняка многие когда-то чем-то были очарованы настолько сильно, что возникало желание сотворить нечто столь же прекрасное. Увидев красивую картину, нам хочется написать свою. Если нам очень сильно понравится какая-то песня, мы начинаем напевать ее, а кто-то пытается сочинить свою музыку в этом стиле.

Тяга к искусству присуща если не всем, то многим из нас. Об этом свидетельствует также то, как часто мы слышим от других людей, что они сожалеют об отсутствии творческих талантов у них.

Среди прочего я в детстве был очарован книгами! Этим удивительным миром, где один человек может поделиться своими мыслями, опытом, знаниями, а потом другие могут перенять это богатство, и для этого даже не нужно встречаться лично, для этого не важны расстояние, время и даже эпоха.

Кроме того, мне всегда нравилось делиться своим опытом и знаниями. В этом я видел двойную выгоду: и для себя, и для тех, с кем я делился, но об этом чуть подробнее рас-

скажу позже в этой книге.

Это стремление помогать другим и желание сотворить нечто полезное для общества и стали основными причинами публикации первой книги.

Моя первая книга про корпоративные отношения сыграла свою роль в моей жизни и в жизни многих читателей, но спустя короткое время после ее издания я начал сожалеть о выбранном формате этой книги. На момент ее подготовки к публикации я исходил из того, что мы живем в мире, где очень много людей жалуются на нехватку свободного времени. Поэтому я хотел дать только основную суть своей идеи без лишних рассуждений и примеров. Попытался рассказать обо всем коротко и сжато.

С одной стороны, в моей первой опубликованной книге соблюдается основное правило для авторов, которое звучит так: «Если о чем-то можно не писать, не нужно об этом писать». В то же время эта книга получилась настолько лаконичной, что многие называли ее должностной инструкцией. Другие отправляли мне отзывы о том, что в книге не хватило примеров из жизни. Сам же я решил, что этой книге недостает души.

Поэтому я долгое время вынашивал идею переиздать эту книгу. Ведь многие авторы поступают подобным образом: в свое старое произведение добавляют отзывы и письма читателей, дополняют новыми историями, после чего публику-

ют снова. Я же решил не просто дополнить эту книгу, хотя за это время действительно появились новые идеи и материалы, а постараться изложить ее в другом стиле. В связи с чем я уверен, что эта книга будет интересна в том числе и тем читателям, которые уже знакомы с моей предыдущей версией книги на эту тему.

**Основной идеей этой книги** является простая истина, которая заключается в том, что всем нам приходится зарабатывать очки рейтинга в этой жизни. Идет множество споров и дискуссий про оценочную систему в нашем обществе, но мы сами подвержены этому пристрастию с рождения. Даже выбор еды – это тоже оценка по вкусовым и эстетическим критериям, которые не всегда сходятся с вопросами полезности.

В общем, нравится нам или нет, что нас сравнивают с другими, и независимо от того, насколько далека от совершенства балльная система обучения, нас оценивают, мы сами оцениваем других, в связи с чем любой желающий добиться определенных успехов в своей жизни вынужден зарабатывать личные очки рейтинга.

Мы заняты этим во время учебы, чтобы получить хорошие отметки в дипломе или аттестате. Затем нам приходится зарабатывать очки рейтинга в профессиональной деятельности, чтобы получить карьерный рост, повышение зарплаты и доходов. Даже в личной жизни, в попытке произвести хо-

рошее впечатление перед своими возлюбленными, нам приходится зарабатывать очки рейтинга, хотя и принято это называть попытками произвести хорошее впечатление.

Несмотря на то, что в каждой сфере нашей жизни показатели рейтинга отличаются, объединяет их общий принцип изменения количественных и качественных показателей. Здесь существует только два основных способа: можно совершить подвиг и за раз получить высокий рейтинг либо идти к успеху мелкими шажочками.

Если у кого-то есть силы, знания и уверенность в себе, то учебу можно посещать через раз, но потом прийти на экзамен и сдать его на отлично с первого раза. В другом случае можно исправно выполнять задания преподавателей, проявлять активность на протяжении всего учебного периода, чтобы у них сложилось хорошее впечатление о нас, а на экзамене получить некоторую скидку на наши пробелы в знаниях.

В профессиональной деятельности можно прийти на работу с гениальной идеей, которая позволит нашему работодателю заработать либо сэкономить колоссальный размер денежных средств, и сразу получить хорошую должность и гонорар, а в противном случае приходится ходить на работу каждый день, да еще и вовремя, а еще и выполнять исправно все поручения руководителя.

Многие мальчишки в детстве мечтают спасти понравившуюся девочку от хулиганов, но не только от врожденного чувства благородства у них эти мечты, а скорее от желания

упростить свою жизнь. Ведь совершив такой подвиг, можно было бы сразу же, практически в одно мгновение, получить хороший уровень благосклонности девушки. Вот только то ли хулиганы ленивые вокруг, то ли девушки выбирают безопасные маршруты, но этого все не происходит, и поэтому приходится идти долгим и финансово затратным путем, с помощью конфеток и цветочков.

Получается, что не всегда находится место подвигам. Чаще всего многим из нас приходится всеми силами добиваться конкурентного преимущества в течение продолжительного периода. Поэтому в данной книге идет речь как раз о том, как заработать очки рейтинга в своей профессиональной деятельности путем выполнения простых, понятных и доступных каждому действий, если в нашей жизни нет идей или месту для подвига, либо нам так кажется, что их нет.

**Уникальность** этой книги заключается в том, что мы не будем рассматривать единичные случаи успеха человека, который оказался в нужное время и в нужном месте, потому что не все могут попасть в схожие условия. В качестве примера я обычно привожу Стива Джобса и Билла Гейтса, которые жили в такой среде, где у них с детства вместо игрушек были различные чипы, микросхемы и прочие комплектующие высокотехнологичных продуктов. Поэтому при всех равных условиях гениальности другой человек, родившийся в то же время где-то в горах или на острове, где даже

до сегодняшнего дня отсутствует доступ в Интернет, вряд ли смог бы построить такую же карьеру в области информационных технологий.

Также мы в этой книге не рассматриваем варианты достижения целей, которые не поддаются логическому объяснению со стопроцентной гарантией. На самом деле в этом мире работает практически все! Можно найти примеры того, как имя человека или его дата рождения влияют на его судьбу. Последнее вовсе можно объяснить как с точки зрения астрологии, так и нумерологии или логической связи месяца рождения с началом учебного года и сезона отбора в команды юных спортсменов.

В той или иной мере работает все, но недостаточно повесить на стену фотографию автомобиля своей мечты для того, чтобы она однажды оказалась у нас в гараже. Молитвы не наносят вреда, но, боюсь, они сами по себе, без наших стараний и дополнительных усилий, вряд ли принесут успех в работе или учебе. Если и принесут, мы можем не отследить эту тонкую причинно-следственную связь. Все эти способы могут помочь нам в достижении успеха, но я все же склонен больше доверять простым и понятным инструментам, которые дают стопроцентный результат.

Однако здесь возникает справедливый вопрос о том, зачем посвящать целую книгу таким простым правилам, ведь они, по сути, всем известны. Действительно, многие знают об этих принципах, вот только почему-то мало кто их со-

блюдает. Кто-то – по той причине, что не может справиться со своей ленью, а кто-то не догадывается, насколько важными могут быть эти простые правила и какой грандиозный эффект могут они принести. Поэтому людей, усложняющих себе жизнь путем пренебрежения этими правилами, гораздо больше, чем тех, кто обращает внимание на эти мелочи, формирующие наш личный рейтинг.

Я очень часто слышал вопрос о том, для **кого эта книга**. Многие утверждали, что она будет полезна только офисным работникам. Несомненно, доля правды в этом есть, ведь основной род моей деятельности связан с офисной жизнью, и поэтому вся книга пронизана в первую очередь инструментами повышения качества работы в офисе. Однако многие приемы, описанные здесь, являются универсальными и подойдут для представителя любой профессии. Кроме того, часто на примере одного события мы можем провести аналогию и сформулировать правило для совершенно другой сферы деятельности.

Наверняка эта книга будет не столь интересна опытным офисным сотрудникам, которые сами уже выработали собственные правила, и многое здесь им покажется банальным и скучным, хотя предела совершенства не существует. К тому же некоторые идеи к кому-то приходят еще в юном возрасте, кто-то догадывается об этом чуть позже, а кто-то и вовсе не задумывается, пока прямо не услышит или не прочи-

тает об этом.

Вне всякого сомнения, из этой книги почерпнут много полезного студенты, которые в скором времени окунутся в прекрасный мир корпоративных отношений. Ведь даже в первой книге было посвящено существенное внимание вопросам составления резюме и прохождения собеседований, а сейчас я решил дополнить эту книгу темой выбора профессии, учитывая, как часто получал вопросы в сфере профориентации. В совокупности с этим и возможностью заранее подготовиться к тонкостям трудовых отношений, предыдущую версию данной книги многие мои читатели рекомендовали своим детям, которые учились в старших классах или получали свою первую специальность.

Не только количество полученных мной вопросов о выборе профессии повлияло на решение дополнить эту книгу ответами на эту тему. К этому сподвигло еще стремление помочь в выборе сферы профессиональной деятельности в юном возрасте. Ведь, учитывая правило о десяти тысячах часах, которые требуются для достижения должного уровня подготовки в какой-либо сфере деятельности, профессии или даже хобби, чем раньше мы начнем свой путь к мечте, тем больше у нас шансов достичь ее в течение нашей короткой жизни.

Учитывая, что я немного затянул с переизданием этой книги, у меня даже возникли сомнения по поводу того, что мое мировоззрение может сильно отличаться от мировоззре-

ния поколения детей, которые сейчас получают образование. То есть эта книга уже может не дать ничего нового для моих ровесников, а молодым поколениям, которых принято называть зумерами и поколением Альфа, могут быть совершенно не интересны идеи этой книги из-за их другого подхода к работе и взгляда на карьеру. Однако все расставила на свои места моя дочь короткой фразой, что пока на работу зумеров принимаю я, а не они меня. Поэтому на фоне постоянных жалоб работодателей на неприемлемое, по их мнению, отношение к своим профессиональным обязанностям со стороны молодежи, если молодой сотрудник прибавит ко всем своим уникальным навыкам, присущим его поколению, советы, изложенные в этой книге, то он существенно повысит свои шансы на быстрый карьерный рост.

Поэтому я бы рекомендовал эту книгу всем, кто приступает к осознанному выбору профессии, кто уже выбрал ее, кто начинает свою трудовую деятельность, а также всем тем, кто хочет чего-то достичь в этой жизни, взяв все в свои руки.

По поводу **структуры и содержания этой книги** хотелось бы еще раз отметить, что она построена на личном опыте, а также дополнена опытом моих читателей, которые присылали мне свои отзывы. Поэтому простите, что я буду часто приводить примеры из своей жизни, но ведь все рекомендации авторам сводятся в первую очередь к тому, что, если хочешь написать что-то качественное, следует расска-

зывать о том, что ты действительно знаешь, а я как раз уверен, что именно эти простые правила, изложенные в данной книге, и помогли мне стать тем, кем я на сегодняшний день являюсь.

Однако ведь для многих скептиков мало одного общего доказательства о том, что все мелкие детали и определяют нас в целом, поэтому я решил местами дополнить эту книгу доказательствами на некоторые из моих рекомендаций. Все эти доказательства будут отличаться по своей структуре и методам. Это вызвано тем, что мне для определенных теорий нравятся научные доказательства, а где-то – духовно-нравственные, и несмотря на то, что мне уже не нравится думать, что многие вещи совершаются из корыстных целей, доказательства с этой точки зрения я тоже оставляю, ведь кому-то это все еще может быть ближе. Иначе бы мы уже перестали слышать такие фразы, как «Нам за это не платят», «А что нам за это будет?», «А сколько тебе за это заплатили?», «В чем выгода?» и так далее.

В завершение этой главы хотелось бы дать пару рекомендаций о том, **как читать эту книгу**.

Больше всего при чтении книг мне нравятся те моменты, когда мне хочется воскликнуть: «Это ведь действительно так! Я всегда об этом знал, но не задумывался ранее!», а еще мне нравятся книги, которые вдохновляют. Поэтому, если при чтении книги (не обязательно именно этой, а лю-

бой другой) вы почувствуете воодушевление, стоит помнить, что вдохновение чаще всего носит очень короткий временной характер. Поэтому им стоит воспользоваться немедленно. Если решили заняться чем-то, начинайте это прямо сейчас. Поскольку отложить до понедельника – это равносильно отказу от этой идеи.

В качестве второй важной рекомендации при чтении книг я бы озвучил, как приложить все усилия, чтобы запомнить важные моменты.

Нам очень часто кажется, что некоторые события из жизни или определенную информацию мы запомним на всю жизнь, но в скором времени выясняется, что у человеческого мозга свои представления о степени важности той или иной информации, которые совершенно не сходятся с нашим мнением об этом. Поэтому следует выделять и фиксировать важные идеи из книг, которые нам понравились. Для этого существуют разные способы, и каждому более удобен свой метод, но при этом стоит помнить о важности бережного отношения к книгам, как минимум из любви к природе.

Помню, как в детстве моя мама мне сказала, что даже загибать страницы книг не стоит, от этого они начинают выглядеть хуже и поэтому лучше использовать закладки. Возможно, именно по этой причине мне не нравится идея выделять маркером или даже подчеркивать карандашом важные фрагменты в книге. Ведь кроме нас в последующем эту книгу может захотеть прочитать кто-то другой и, вероятнее

всего, ему будет приятнее читать книгу в первоизданном виде, а не с вырванными страницами, перечеркнутыми словами и замазанными фразами. В конце концов, мы ведь не обводим фломастером понравившиеся нам элементы на картинах, висящих на стене.

Одна моя читательница и очень близкая подруга использует стикеры для выделения важных моментов в книге. Я считаю это прекрасной идеей, хотя сам ни разу не пользовался таким способом при чтении книг. Это скорее вызвано тем, что стикеры не всегда бывают под рукой.

Раньше я делал короткие записи в заметках своего смартфона по основным идеям книг, которые читал, а сейчас фотографирую понравившиеся фрагменты книг и сохраняю эти снимки в отдельный альбом смартфона. Учитывая, что наши телефоны всегда под рукой, то в любое свободное время можно вернуться и пролистать эти фото с целью освежить в памяти важную информацию, полученную из книг.

Способы могут быть разными, но весь смысл сводится к тому, что не стоит доверять своей памяти и не к чему перечитывать всю книгу, когда есть возможность пробежаться по основным ее идеям и вспомнить все ее содержание.

Приятного чтения, вдохновения и новых вам идей!

# Выгодно быть гением

В детстве я часто слышал в свой адрес комплименты по поводу моих умственных способностей. Кто-то даже называл меня гением, но я никогда себя таковым не считал, если даже не спорил с подобными высказываниями в свой адрес. Мне нравится шутка одной замечательной дамы, которая, выслушивая хвалебные речи в свой адрес, говорила, что у нее нет сил отказываться. Вот и я не спорил, когда получал комплименты, но всегда знал, что объективно и беспристрастно не могу называть себя гением.

Стоит признать, что у меня была память чуть лучше, чем у некоторых моих сверстников. Это позволяло мне позже пересказать учебный материал слово в слово и даже с той же интонацией, которую использовал учитель, объясняя новую тему неделю назад на уроке. В то же время это не было моей уникальной способностью. Некоторые ребята из моего класса порой проделывали тот же трюк, а это свидетельствовало о том, что при определенной доле внимательности, желании и стараниях они тоже могли похвастаться такой же памятью.

Поэтому объективные факты доказывают, что я не отличался гениальностью в детстве и не считал себя таковым позже, но всегда мечтал стать гением, поскольку это очень выгодно! Ведь им прощают некоторые отступления от общих правил, в том числе профессионального и корпоративного

этикета: если кто-то неделю назад решил проблему фирмы, тем самым позволив заработать или сэкономить пару десятков миллионов долларов, ему легко простят сегодняшнее опоздание на один час и даже мятую рубашку или растрепанную прическу со щетиной, переходящей из стадии легкой брутальности в бороду дровосека. Можно совершить один подвиг, получить за это высокий рейтинг в глазах руководства, коллег или партнеров по бизнесу, а затем в течение продолжительного времени пользоваться этим рейтингом, не прикладывая дополнительных ежедневных усилий для поддержания и повышения его уровня.

Кстати, это же правило действует в учебных заведениях. Когда в школе двое учеников не выполнили домашнее задание или плохо написали контрольную, одного отчитывают, поскольку это «опять», а у второго интересуются, все ли у него хорошо, здоров ли он, ведь ранее такого никогда не было. Студенческая поговорка о том, что сначала студент работает на зачетку, а потом зачетка на него, по сути, говорит об этом же.

Гением быть выгодно, вот только что делать остальным, кто не отличается гениальностью, еще не стал узким специалистом и признанным профессионалом в своем деле, без влиятельных друзей и родственников? Как им конкурировать с гениальными личностями, которые уже заслужили свое имя профессионала? Единственным надежным и гарантированным способом является выполнение простых и до-

ступных каждому правил, приемов и инструментов, которые не сразу, а постепенно накапливают очки рейтинга, достаточные для продвижения по карьерной лестнице и увеличения доходов.

Я могу с уверенностью утверждать это, поскольку неоднократно наблюдал, как другие ребята, не отличающиеся какими-то выдающимися способностями, смогли достичь высоких результатов в своей карьере. Однако лучший постулат – это теория, доказанная на собственном опыте и неоднократно.

Будет звучать, как собственное самовосхваление, но я не нашел иного способа обойти этот момент, поскольку считаю это очень важным. Ведь часто выясняется, что некоторые бизнес-тренеры и коучи, которые рассказывают тысячной публике о том, как заработать миллиарды, сами едва сводят концы с концами, а некоторые семейные психологи не были в браке и не воспитывали детей. Можно представлять сотню тысяч раз, как мы будем вести себя в той или иной ситуации, но только оказавшись в этих условиях, мы поймем истинное положение вещей и наши действительные способности, силу и характер.

*Кстати, отсюда вытекает небольшой совет: проверяйте в публичных источниках авторов, тренеров, спикеров и др., чьими советами планируете воспользоваться, либо задайте им напрямую интересующие вас вопросы. Перед при-*

*обретением этой книги также полезно было бы собрать немного сведений о личности этого автора. К счастью, на сегодняшний день благодаря социальным сетям и прочим информационным ресурсам это не составляет большого труда.*

В детстве мне нравились книги по психологии, а особенно – по детской. На основе полученных знаний я был уверен, что умею ладить с детьми. У меня это хорошо получалось с моими племянниками и племянницами. Вот только когда появились свои дети, я в течение первого года пришел к выводу, что все это не работает, все мои знания – это лишь теория, а на практике все немного иначе или даже сильно отличается. Это из той же серии, когда мы слышим фразу, что «ему легко говорить, у него вон чего, а у нас совсем не так».

Я бы мог привести в качестве примера успех других людей, но боюсь, что там может остаться какой-то неучтенный мной фактор. Рассказывая про свою жизнь и свой путь, который я проделал в своей карьере, я могу с уверенностью пояснить те или иные причины успеха и падения. Поэтому именно свою жизнь я привожу в качестве примера, а в качестве доказательства того, что я имею право рассказывать об этом, вынужден пояснить, что я был мальчиком со среднестатистическими способностями, который родился и вырос в деревне. Несомненно, стоит отметить, что мои родители приложили массу усилий для получения мной образо-

вания, но по ряду объективных причин в трудоустройстве и в дальнейшей работе я мог полагаться только на себя.

Несмотря на это, я за счет соблюдения простых правил, которые описаны в данной книге, будучи в должности помощника юриста, кем устроился еще до окончания института, получил предложение занять пост заместителя руководителя юридической ревизионной службы крупной федеральной дистрибьюторской компании. Всегда можно списать на волю случая, и единичный прецедент не может признаваться доказательством теории, но после увольнения из первой фирмы, на новом месте работы я повторил тот же путь: за восемь месяцев от должности «писателя» (так называла меня заместитель генерального директора по правовым вопросам, поскольку в первые месяцы моей основной задачей была работа над текстами заявлений, писем, жалоб, исков и претензий) до должности руководителя юридической службы компании, которая по масштабам своей деятельности выходила за пределы нашей страны.

Поэтому я могу с уверенностью сказать, что это работает, а главное – это доступно каждому! Конечно, если у кого-то есть стартовый капитал, то он может сразу открыть свой бизнес, начиная от самых простейших идей в виде покупки офиса или торговых площадей и сдачи их в аренду или более изысканных вариантов. Многие утверждают, что бизнес можно открыть и без первоначальных вложений, но часто эти высказывания основаны на уже имеющихся на рын-

ке успешных бизнес-моделях, а это значит, что, пытаясь повторить чей-то успешный путь, мы сразу попадаем в условия конкуренции с опытными предпринимателями, которые уже более глубоко изучили вопрос и на собственном опыте разработали механизмы повышения эффективности бизнес-процессов, хранящиеся у них в условиях строгой конфиденциальности. Либо эти идеи не учитывают особенности, опыт и окружение. Сейчас при желании я бы мог найти нескольких спонсоров для публикации моей книги. Имея нынешний круг общения, быть может, я бы и не стал выбирать себе профессию юриста, а полностью посвятил бы себя творчеству, но в школьные годы ситуация была совершенно противоположной.

Разумеется, если у кого-то есть дополнительные преимущества в виде тех лиц, которые готовы предоставить свои рекомендации при трудоустройстве или в начале предпринимательской деятельности, это прекрасно, но в этой книге будем исходить из того, что мы можем надеяться только на себя. С другой стороны, трудоустройство по чьей-то рекомендации всегда накладывает на человека дополнительную ответственность. Ведь теперь он должен не только оправдать оказанное доверие работодателю, который выбрал его, но и не подвести того, кто рекомендовал его, тем самым выступив практически поручителем.

## Важность в мелочах

Как уже отмечал ранее, хорошо быть гением, им прощают многие ошибки и мелкие недостатки, а для успешного конкурентирования с одаренными гениальностью личностями необходимо соблюдать простые, а порой едва заметные правила. В качестве первого доказательства правдивости этого утверждения я всегда предлагал представить ситуацию, где два сотрудника в одном и том же отделе в какой-то прекрасной компании допустили одинаковую ошибку в своей работе с одинаковыми последствиями. Последствия достаточно серьезные, а еще все эти события произошли на фоне предстоящих сокращений в этой фирме. Возникает справедливый вопрос по поводу того, кто из этих двоих ребят имеет больше шансов на увольнение, если первый ежедневно опаздывает на работу на пять—пятнадцать минут, постоянно задерживается на обеде, 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 заблаговременно, уходит не раньше своего руководителя, не выпускает из рук ежедневник. При всех прочих равных условиях в части стажа работы, возраста и прочих моментов ответ очевиден, не правда ли? Соответственно, если не получается пока стать признанным гением или хотя бы перво-

классным 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 авариями), вежливость, наличие 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.

Ведь выглядит достаточно очевидным, что ради поставленной цели добиться продвижения в карьере и увеличения уровня собственных доходов можно вставать на тридцать или хотя бы на пятнадцать минут раньше, чтобы не опоздать на работу или важную встречу, совещание. Если эти тридцать минут для кого-то столь критичны на фоне его жизненных целей, то это означает лишь одно: не цель это вовсе, а лишь повод понять о несправедливости принципов мироздания и бренности бытия.

Несмотря на то, что многие это не делают, вполне очевидным выглядит простота и эффективность такой естественной привычки, как брать с собой на совещания и приемы к руководству блокнот, куда подробно записывать все задания и важные вопросы. Для фиксации информации можно использовать и планшет или ноутбук, что лично для меня

намного удобнее, ведь часто в последующем приходится пересылать часть полученной на встрече информации по электронной почте или в мессенджерах. Поиск электронной информации осуществляется гораздо проще и быстрее, чем на бумаге, поэтому позже найти важную информацию в своих электронных заметках будет гораздо быстрее, чем перелистывать ежедневники.

Независимо от предпочтений в виде ноутбука или классического ежедневника, это выглядит более презентабельно и внушает большее доверие, чем маленькие стикеры и отдельные листки бумаги. Хотя мы можем быть очень аккуратными и нам еще никогда не доводилось терять наши пометки на таких клочках бумаги, но эти носители информации не внушают доверия, не производят должного впечатления об их ненадежности, а значит, ставят под сомнение нашу личную благонадежность.

Прежде чем продолжить чтение этой книги, рекомендую вам самостоятельно подумать, какие еще простые правила можно соблюдать, чтобы повысить свой имидж надежного работника и профессионала. Последующее чтение этой книги приведет к новым идеям на основе озвученных здесь, но также может сузить круг поиска, освещая в большинстве случаев офисные приемы.

Чем лучших результатов мы достигнем как можно в большем количестве мелочей, тем выше будет наш общий рейтинг в глазах работодателя и партнеров. В поисках этих пра-

вил основным принципом должна служить идея о 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, гениальность, или же получая по одному за каждую «мелочь».

*\* Еще в первой книге я использовал кавычки для выделения этого слова, 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.*

Поиски этих правил не закончатся в этой главе и даже на этой книге. Я постараюсь озвучить все свои основные принципы, на основе которых и под влиянием собственного опыта вы сможете разработать собственные правила. Кроме того, подсказки можно получить от руководства и от коллег, которые наверняка высказывались по поводу каких-то ваших действий или привычек. Некоторыми из них восторгались (значит, стоит сохранить и улучшить эти качества), а какими-то порой оставались недовольны (значит, эти нужно искоренять). Стоит прислушаться к ним, а может, даже обратиться к своим коллегам и руководству с прямым вопросом о том, что еще можно улучшить в вашей работе.

В качестве очередного доказательства важности мелочей я всегда приводил еще один пример, где предлагал представить, как молодой человек подъезжает на красивой, идеаль-

но чистой машине к своей возлюбленной 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, довозит 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 отксерить пятьсот страниц документа за короткое время, но все страницы будут кривыми. Да, они читабельны, но не презентабельны. Юристу 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 один человек перед рассылкой файлов потратил бы, к примеру, пять минут времени на разворачивание фото, а так пятеро получателей этих файлов будут вынуждены потратить по пять минут своего времени на ту же работу, в итоге вместо пяти минут рабочего времени по компании в целом на эту же работу придется потратить уже двадцать пять минут.

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 предусмотрительно приложить пару копий, которые ему понадобятся в будущем. Если же еще эти доверенности вложить в канцелярский файл, причем вложить их правильно, чтобы они не выпадали при подшивке в папку, то есть вложить сверху, а не засовывать их снизу, то наши коллеги и руководство наверняка оценят наш труд, хотя, быть может, прямо об этом и не скажут.

По поводу этой темы файлов мне никогда не удавалось пройти мимо по ряду причин!

Во-первых, я еще в своей первой книге предлагал обратить внимание на то, насколько ленивы те люди, которым трудно вытянуть свою руку чуть дальше, а именно – на 29,7 сантиметра, и взять документ за верх страницы. Неужели их лень настолько высока, что они готовы получать замечания от руководителей, выглядеть в глазах коллег тираннозаврами с короткими передними лапами? Разумеется, им проще схватиться за ближайшую сторону и просунуть в файл снизу, но как можно доверять таким людям, которые из-за собственной лени готовы рисковать выпадающими из файла документами?

Во-вторых, после издания первой книги я получил много отзывов в части этой проблемы с файлами. Одна читатель-

ница, работая главным бухгалтером, призналась, что в один день, отчаявшись напоминать о важности правильного использования файлов, зашла в кабинет бухгалтерии, достала с полки первую попавшую под руку папку и начала ее трясти, и документы начали выпадать из тех файлов, куда они были размещены снизу, а не сверху, как положено. После чего сотрудницы возглавляемого ею подразделения были вынуждены собирать документы с пола и потратить время на поиски нужных файлов в общей папке, чтобы вернуть их все на свои места. К сожалению, ее рассказ не завершился счастливым концом, которого я искренне ожидал. Чудо не произошло. Работники этого отдела выбрали путь ленивых тираннозавров, не нацеленных на повышение эффективности своего труда и достижение высоких показателей в карьере и личных доходов, и продолжали засовывать документы в файлы снизу.

Эта история печальна по отношению к главному бухгалтеру. Ведь этот отчаянный жест она совершила не просто так. Она понимала, что тем самым она отвлечет сотрудников от основной работы, но раз она пошла на столь крайние меры, значит, это действительно было важно, как минимум для нее. Раз это важно для руководителя подразделения, значит, несоблюдение этой просьбы может повлечь иные негативные последствия для работников в виде новых замечаний, штрафов или даже увольнения, а прислушавшись к этому совету, можно стать чуть ближе к повышению в должности.

Иными словами, когда наступит день выбора, кого назначить на освободившуюся более высокую должность, вряд ли выберут того сотрудника, который за несколько лет работы даже не научился правильно пользоваться канцелярскими файлами.

Положительный момент этой истории заключается в том, что раз это вижу я, раз об этом делятся мои коллеги и читатели, то эта проблема существует, а значит, легким способом – лишь только привив себе привычку правильно складывать документы в файлы, можно получить дополнительные очки личного рейтинга. То есть вы можете оказаться в числе той самой горстки сотрудников компании, которые ответственно относятся к сохранности документов, а может, даже единственным, кто решил накапливать очки в свой личный рейтинг, привив себе привычку протягивать свою руку на 29,7 сантиметра дальше при работе с канцелярскими файлами.

В качестве доказательства того, что эти простые правила, повышающие личный рейтинг, можно обнаружить в любой профессии, я всегда предлагал обратить внимание на других людей, которые окружают нас, в том числе на водителей такси, официантов, парковщиков, дворников, слесарей. Мы каждый день видим разных представителей одинаковых профессий, но в то же время мы наблюдаем, как сильно отличается их отношение к своим обязанностям.

Другим примером я всегда вспоминаю гардеробщиц в од-

ном фитнес-клубе: первая дожидалась, пока я разденусь, после чего брала мою куртку, медленно, почти вразвалку, шла до вешалок, снимала оттуда номерок, вешала мою куртку, возвращалась все тем же неспешным шагом назад и вручала мне мой номерок, а я все это время смотрел на нее и пытался понять причины такого ее поведения. Если то были попытки самоутверждения, показать, что она тут самая главная, что все будут ждать столько, сколько она посчитает нужным, в таком случае все становилось на свои места. Если это главная цель ее жизни, то пусть оно так и будет. Однако меня терзают сомнения в том, что ей простят опоздание, что выплатят премию или предложат лучшую работу.

Сменщица же ее, напротив, чуть ли не бегала, выполняя свою работу. Она всегда улыбалась, здоровалась со всеми, желала нам хорошей тренировки, а на прощание – хорошего дня. Быть может, она делала это не столь искренне, а формально, но всем было приятно. Однако кроме этой доброжелательности она действительно заботилась о посетителях этого фитнес-клуба, старалась улучшить качество своей работы. Для этого она заранее держала номерок наготове. Соответственно, как только я снимал куртку, она тут же вручала мне бирку, и я мог идти на тренировку, мне уже не было необходимости ждать, когда она повесит мою куртку, не приходилось каждый день наблюдать за этим процессом. Это было уже существенным и заметным улучшением в ее работе, но она пошла дальше.

Второй этап явно требовал хорошей памяти, возможно, не всем это дано, но она смогла еще больше повысить качество своей работы. Она запомнила мою куртку, и как только я выходил из зала, она уже снимала ее с вешалки и бережно укладывала на стойку к моему приходу. Я не смог удержаться и выразил свое восхищение в письме в адрес управляющего этим клубом, а в ответ получил сообщение, что эта сотрудница была премирована.

Еще мне очень повезло познакомиться с одним монтажником окон и специалистом по внутренней отделке жилых помещений. На фоне моего первого опыта замены окон, когда после работы бригады специалистов нужно было провести полную генеральную уборку всей квартиры с вывозом мусора, этот мастер впечатлил своей работой «под ключ». Мало того, что он убрал весь мусор за собой, так он помыл все окна, подоконники и откосы, а благодаря его аккуратной работе в доме осталось разве что полы протереть. На самом деле этим он достигал сразу двух целей одновременно. Во-первых, довольные клиенты смело рекомендовали его своим знакомым, а передавая чистые окна, он избегал спорных случаев, когда после его ухода и уборки могли быть обнаружены дефекты, которые фактически можно нанести по неосторожности и во время уборки, то есть не по его вине, но уже пришлось бы спорить и доказывать обратное.

Второй специалист по ремонту помещений по окончании работ передавал квартиры в идеальной чистоте, но, кроме

того, опроверг правило о том, что обычно вытираешь ноги перед входом в квартиру, а во время ремонта – выходя из квартиры. Объяснял он это тем, что ему самому проще подмести пыль или провести влажную уборку сразу после выполнения определенных работ, чем потом растаскать этот мусор по всей квартире и лестничной площадке со всеми последствиями в виде недовольных соседей и заказчиков.

На мой взгляд, этих примеров уже должно быть достаточно в качестве доказательств того, что улучшить мелочами свою работу можно всегда и предела совершенству не существует, а главное – это всегда приносит свои плоды в виде карьерного роста, увеличения спроса на наши товары и услуги, что в последующем ведет к росту уровня доходов. Однако многие сопротивляются этой идее, и понять их можно, ведь мы столько времени жили с прямо противоположными установками, а кто-то продолжает жить с ними до сих пор.

Я в детстве очень часто слышал от стариков поговорку, смысл которой примерно такой: на лошадь, которая тащит, грузят больше. Эти слова в качестве совета давали старики молодым людям, чтобы те не взваливали на себя слишком много на работе, ведь в таком случае им давали бы еще больше поручений.

Из этой же серии народные антимудрости о том, что не стоит спешить выполнять поручение, ведь его еще могут отменить. Неверная интерпретация поговорки о том, что работа не волк, в лес не убежит, когда многие воспринимают ее

значение как отсутствие необходимости выполнять работу, что она все равно никуда не денется, хотя в действительности стоит ее рассматривать как неизбежность выполнения работы, которая в лес не убежит и ее все равно придется сделать.

Вам очень повезло, если вы не слышали такие фразы, как «нам за это не платят», «это не входит в мои обязанности», «кому надо, пусть тот и делает». Многие всё измеряют исключительно в сиюминутной выгоде, поэтому часто задают вопросы из серии «сколько нам за это заплатят?» или «что ты за это получил?».

Лучшим доказательством того, что у меня другое мнение по данному поводу, как раз являются мои книги. Ведь на авторстве книг очень сложно заработать крупную сумму денег. Подробнее я описал это в своей книге «Как написать и напечатать книгу», но если в двух словах, то молодые авторы получают меньше пяти процентов от стоимости бумажной версии книги и не более пятнадцати процентов от электронного варианта. Поэтому моя цель писательской деятельности – точно не деньги, а лишь желание поделиться своими знаниями и опытом с целью помочь другим людям, оказавшимся в схожих жизненных ситуациях.

Если же не брать в расчет все законы кармы, не обращать внимание на успех тех людей, которые постоянно работают над собой и над качеством своего продукта, забыть на мгновение, как жалуются на свою жизнь ценители девиза «И так сойдет», после чего допустить, что я глубоко заблуждаюсь

в своих суждениях, в таком случае я исхожу из той мысли, что мои советы сделают этот мир чуть лучше сейчас, а если хотя бы еще пара человек последует моему примеру, то наши дети будут жить в мире, который будет еще чуть лучше, чем сейчас.

# **Выбор профессии или правило о десяти тысячах**

В предыдущей версии книги я после вступительных глав начинал с темы поиска работы уже после получения профессии, но на встречах, куда приглашали меня как автора первой книги, не удавалось избежать вопроса профориентации. Поэтому я решил затронуть эту тему в данной версии книги. Однако основная причина не в том, что мне неоднократно задавали этот вопрос и мне пришлось задуматься над этим, а в простой истине, что всему свое время и чем раньше начать путь к своей цели, тем легче и быстрее будет ее достичь.

В то же время вскользь я уже затрагивал этот вопрос ранее, но немного в другом ключе. Мне хотелось обратить внимание на то, что при всех громких высказываниях о равенстве прав и одинаковых возможностях, к сожалению, часто мы оказываемся на разных стартовых позициях. К этому выводу я пришел в те дни, когда мы с коллегой по работе перед Новым годом в образе Деда Мороза и Снегурочки поздравляли детей. Мы думали, что это будет разовая акция с целью окупить стоимость костюмов, которые мы купили для новогоднего корпоратива, но пришлось вырастить одно поколение детей дошкольного возраста, прежде чем мы смогли отказаться от этих ролей.

Дело в том, что мы крайне ответственно подошли к этому вопросу. Кроме того, что разработали сценарий, где говорили стихами, выучили наизусть загадки и песни, мы оставались в образе все время с момента, как выходили из своих квартир, до возвращения домой. Несмотря на то, что лицо и голова начинали чесаться от бороды, парика и шапок, мы оставались в костюмах даже в машине, ведь в пробках кто-то из детей в соседней машине мог увидеть, как Дед Мороз снимает свою бороду, например, а Снегурочка – волосы.

Уже тогда следуя правилу о важности деталей, Дед Мороз был всегда в валенках с использованием бахил на улице, Снегурочка – в красивых сапогах. Благодаря этому, не являясь профессиональными актерами, мы в первый же год заработали больше, чем потратили, а в следующем году были вынуждены вернуться к этому делу после пары звонков от прошлогодних клиентов.

Мы пытались убедить их, что не намерены продолжать заниматься этим. Предлагали позвонить другим ребятам с аналогичными услугами. Однако, словно по какому-то сговору, несколько ребят из тех, кого мы поздравляли годом ранее, остались уверенными в том, что все Деда Морозы, которые приходили к ним в садике, которых встречали на улице и даже которых показывают по телевизору, – не настоящие, а к ним приходил самый подлинный Дед Мороз, который обязательно придет в этом году, ведь они вели себя хорошо весь год. Возможно, это был сговор родителей, кото-

рые, будучи незнакомы, как-то сумели это сделать, но после нескольких подобных звонков от разных людей мы были вынуждены согласиться прийти еще раз, но новые заказы уже не брали.

Во время этих встреч с детьми в первый же год я обратил внимание на то, какие разные дети в разных семьях. В одной квартире нас встречал мальчишка, который с трудом рассказывал четверостишие, в возрасте пяти или шести лет выговаривал не все звуки, а в другой – девочка того же возраста, которая, помимо родного языка, свободно владела английским, поэтому рассказала нам стихотворения и на русском, и на английском, спела песню на французском и легко разгадывала загадки, которые были непосильны для мальчика из предыдущей квартиры.

Тогда я с твердой уверенностью заявил, что можно сколько угодно рассуждать про равные возможности, но когда эти два ребенка придут в школу, даже если допустить мысль, что придут они в одну и ту же школу, они все равно будут на разных стартовых позициях. Девочка сможет уделить больше внимания изучению областей науки, ранее неизвестных ей, за счет дополнительного времени, которое появится у нее, пока все остальные будут изучать английский алфавит, например.

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 своих силах, 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 мотивации платила деньги за решение математических задач, а вскоре Стиву так понравилось решать эти задачи, что он в один день отказался брать деньги. Остается только догадываться, чего бы смог достичь Стив Джобс, если бы учился в школе какой-нибудь небольшой деревни, где все друг друга знают, и некоторые учителя, вместо стимулирования, убивали бы в нем интерес к учебе из-за личной неприязни к нему или, хуже того, просто из-за неприязни к его родителям.

Эти примеры я приводил ранее в первую очередь в качестве доказательств того, что некоторым не подходят инструменты, которые помогли достигнуть определенных результатов другим, но стоит рассмотреть этот вопрос еще с другой стороны.

На примере изучения иностранных языков, в частности – английского, есть разные исследования, но суть их сводится к тому, что для свободного бытового общения достаточно запомнить не так уж и много наиболее распространенных слов. У разных источников эти цифры варьируются от двух

тысяч до пяти тысяч слов. Если взять среднее значение в три с половиной тысячи слов, то, чтобы выучить их за год, нам придется учить по девять-десять слов в день. В целом это возможно, если не забывать, не откладывать, не находить причины пропускать занятия английским. Куда проще выглядит идея о том, чтобы учить по одному слову в день. Если с утра выбрать «слово дня» и весь день периодически повторять его, для чего можно даже поставить его на заставку смартфона или держать карточку с этим словом под рукой весь день. Однако в таком случае нам понадобится на изучение этих трех с половиной тысяч слов около десяти лет. Если мы пришли к этой мысли в сорок лет, идея выучить английский к пятидесяти годам выглядит не столь привлекательной, но если эту идею начать воплощать в жизнь с шести или семи лет, то к тридцати годам можно получить словарный запас в восемь-девять тысяч слов, а это уже уровень носителя языка, для кого английский является родным языком.

Таким образом, чем раньше мы определимся с нашими целями, тем быстрее сможем их достичь.

Малкольм Гладуэлл в своей книге «Гении и аутсайдеры» вообще приводит массу аргументов в пользу теории о том, что все гении стали таковыми исключительно благодаря тому, что потратили определенное количество времени для получения необходимых навыков. Кроме того, он приводит статистику, которая показывает, что даже месяц рождения влияет на жизнь, но не в плане астрологии, а тем, что в малень-

ком возрасте даже несколько месяцев разницы между детьми имеет существенное значение, то есть при отборе в спортивную школу будущий спортсмен в возрасте шесть лет и десять месяцев показывает лучшие показатели физического развития, чем ребенок, которому только вчера исполнилось шесть лет. Соответственно, спортивные школы больше внимания уделяют детям, которые старше своих одноклассников на несколько месяцев, а значит, у них больше шансов попасть в сборную, обучаться у лучших тренеров и в последующем стать рекордсменами.

Существуют разные точки зрения, но чаще остальных упоминают Андерса Эриксона и Даниеля Левитина в качестве первых, кто заговорил о десяти тысячах часах, необходимых для достижения выдающегося уровня мастерства. Быть может, кому-то потребуется не десять, а девять тысяч, или другим – двенадцать тысяч часов, но я согласен с этой идеей, поскольку частично испытал ее на себе еще в школьные годы, когда решил научиться играть на гитаре.

Учитывая, что в те времена в деревне не было доступа в Интернет с различными обучающими видео, после того как нам удавалось где-то раздобыть гитару, единственным выходом было найти человека, который согласится научить тебя этому навыку. Я обращался к разным ребятам, но кто-то отказывался сразу, а кто-то – после нескольких минут безуспешных попыток. Самым стойким и честным оказался парень, который провел со мной практически весь день в на-

прасных истязаниях струн, а к вечеру объяснил мне, что бывают люди, у которых нет слуха, а есть те, у кого нет голоса, но чтобы и то и другое одновременно, он встречается впервые. В этот момент я вспомнил учителя музыки, который иногда предлагал мне «отдохнуть, чтобы класс смог один раз спеть нормально».

Несмотря на то, что мне было предложено забыть про эту идею с гитарой, я внимательно следил, как другие играют, запоминал их движения и записывал аккорды, а потом дома пытался воспроизвести. Занимался я ежедневно по утрам перед школой и вечером перед сном. В итоге через год я научился извлекать не сильно режущие слух звуки. Лучше всего мой уровень озвучил тот же парень, который год назад потратил свой день на меня. Он жил на севере и приезжал на лето в нашу деревню к своим бабушке с дедушкой. В один вечер, когда мы сидели у костра с ребятами, я только отложил гитару в сторону, как к нам подошел этот парень и поинтересовался, кто сейчас играл. Он не поверил моему признанию, что это был я, и поэтому мне пришлось сыграть на гитаре еще раз. После чего он вновь честно заявил, что это было ужасно, но для меня – это просто гениально.

Я продолжал практиковаться и спустя несколько лет мог уже самостоятельно на слух настраивать гитару и подбирать аккорды к некоторым песням. Разумеется, каких-то особых высот в этом направлении я не добился, и мне позднее пару раз предлагали деньги в караоке, чтобы я больше не пел,

но факт в том, что я сумел достичь определенных навыков при скудных возможностях. Если я за шесть-семь лет, из которых последние три-четыре года гитару брал в руки не чаще пары раз в неделю, сумел получить некоторые навыки в этой сфере, уверен, что если бы я с раннего детства имел хороший инструмент и возможность обучения в музыкальной школе, то результат был бы более впечатляющим, но тогда я бы утратил эту возможность заработка в караоке-клубах. Причем про деньги в караоке – это не шутка, мои друзья тому были свидетелями.

Поэтому очень важным моментом остается тот факт, что чем раньше мы определимся с будущей профессией и начнем получать необходимые для нее знания и навыки, тем больше у нас шансов добиться успеха и достичь финансового и материального благополучия, вот только остается открытым вопрос, как выбрать будущую профессию.

С одной стороны, существует справедливое мнение о том, что всегда можно поменять профессию. Некоторые даже рекомендуют менять род деятельности, чтобы избежать эмоционального выгорания и профессиональной деформации, но у многих часто в жизни наступает такой момент, когда мы не имеем права ни на один месяц оставаться без заработка, чтобы сохранять возможность выполнять свои финансовые обязательства перед семьей, детьми, а еще и перед банком. При этом нужно понимать, что, достигнув определенного уровня профессионализма в какой-то сфере с надлежащим

уровнем оплаты труда, на новом направлении, понадобится некоторое время, чтобы выйти на тот же уровень доходов. Иными словами, имея двадцать лет юридической практики, при смене места работы я могу претендовать на аналогичную должность в юридическом департаменте с тем же уровнем зарплаты или даже более высоким, но если я откликнусь на вакансию руководителя финансовой службы, даже при наличии у меня диплома о высшем экономическом образовании, вряд ли мне отдадут предпочтение на фоне других кандидатов с опытом работы именно в этой сфере.

Поэтому я склонен рассматривать идеальный вариант, когда еще в школьные годы определился с профессией и целенаправленно шел к этой цели. Для этого разные источники предлагают различные способы, в том числе – советы родителей, тесты на профориентацию, собственные предпочтения и способности.

Советоваться с людьми более старшего возраста неплохо, но полагаться только на их мнение явно не стоит. Зачастую каждое предыдущее поколение более консервативно, чем подрастающая молодежь. В силу своего устоявшегося мировоззрения, основанного на личном опыте, порой мы не хотим принимать изменения этого мира и наше мнение может не учитывать действительное положение вещей современности. В этом же заключается недостаток различных тестов на профориентацию, поскольку проверенные тесты не учитывают современные специальности, которых не было

на момент разработки этих тестов, а полагаться на непроверенные тесты неизвестных авторов было бы крайне безрас-судно.

Вне всяких сомнений, свою актуальность не теряет утверждение, что лучшая работа – это высокооплачиваемое хобби. Авторство этой фразе приписывают Генри Форду, и с ней крайне сложно спорить, учитывая количество времени, которое мы посвящаем своей профессии. Причем начинаем это делать уже на стадии обучения своей специальности. Поэтому едва ли сможем обрести внутреннюю гармонию, когда будем сначала учиться ремеслу, которое нам не нравится, а затем день ото дня ходить на нелюбимую работу.

Недостаток этой идеи только в том, что наши увлечения редко приносят желаемый уровень дохода. За примером далеко ходить не приходится, стоит лишь взглянуть на мою страсть к книгам. Погружаясь в мир своих книг, я чувствую себя счастливым. Мне очень нравится делиться своими знаниями, опытом, наблюдениями и сокровенными мыслями. Публикация новой книги – по эмоциям это очень близко к той радости, которую я испытывал каждый раз, когда становился отцом. Я готов продолжать эту работу над книгами хотя бы ради пары отзывов о том, что мои книги кому-то помогли. Наблюдать за тем, как мой труд приносит пользу людям, которые находятся на другом конце нашей страны и даже за ее пределами, – прекрасное чувство! Однако книги едва ли окупают сами себя, и вырученных за них средств хва-

тает на благотворительную деятельность.

Быть может, если бы я с самого детства обучался именно этому ремеслу и начал издавать свои книги лет двадцать назад, сегодня уже достиг бы необходимого уровня доходов, но я выбрал более классическую профессию юриста. Выбирал между юридическим и экономическим факультетами, поскольку других направлений в толбазинском филиале колледжа на тот момент не было. С одной стороны, я не могу сейчас представить свою жизнь без юриспруденции и не понимаю, как другие люди выживают в этом мире без юридического образования, но моя профессия никогда не доставляла мне такого удовольствия, как писательство, но и писательская деятельность никогда не приносила столько денег, как моя основная профессия.

В связи с этим, отвечая на вопросы о выборе специальности, я рекомендую не идти в том направлении, которое совсем не нравится, но главным критерием выбора ставлю наблюдения за представителями других профессий.

Дело в том, что, когда мы говорим «учитель», у нас в голове возникает образ представителя этой профессии. Не обязательно это должен быть человек у доски с указкой, мы можем представить этого человека и вне учебного заведения. При слове «врач» в первую очередь, наверное, встает образ человека в белом халате, но мы можем представить его за стенами больниц и клиник. Для меня это человек с уставшими глазами, который только вернулся с ночной смены или пы-

тался поспать днем, ведь ему вечером заступать на сутки. Я даже представляю его руки с небольшим бугорком на среднем пальце руки по причине того, что им приходится много писать.

Эти образы профессий у нас всплывают не просто так, и это очень важно, но сейчас прозвучат два совершенно противоречивых утверждения! Ведь если уделить какому-то навыку достаточное количество времени (около десяти тысяч часов), успехов можно добиться в любой области. Мы видим и успешных писателей, и богатых молодых врачей, но очень часто каждая профессия накладывает свой уникальный отпечаток на образ жизни человека.

Вновь исходя из собственного же примера, могу с уверенностью утверждать, что профессия юриста часто сопряжена с бесконечными командировками. Даже в тех случаях, когда при трудоустройстве соискатель в резюме указывает, что против командировок, это не только затрудняет поиск работы, суживая круг вакансий, так еще в последующем ему редко удастся полностью исключить поездки. Если же еще говорить именно про тех юристов, которые нацелены на карьерный рост и увеличение собственного уровня доходов, то обычно это рано поседевшие люди в бесчисленных поездках с неиссякаемыми круглосуточными телефонными звонками.

Работая юристом, выйти на хороший уровень дохода можно в достаточно короткие сроки, но все ли готовы совершать в среднем от двух до шести перелетов в неделю? Ка-

кая идея вам больше нравится: выйти с работы и забыть о ней до завтрашнего утра или оставаться на своей работе постоянно, где бы вы ни находились? Я часто шучу, что вряд ли какому-то специалисту с завода звонят поздно вечером и просят быстренько наточить дома на коленках некую деталь и отправить ее через пятнадцать минут заказчику. Юристы из моего окружения эти срочные поручения выполняют на регулярной основе в самое разное время суток.

Можно приводить в качестве примера разные профессии, но у всех есть свои особенности. Бухгалтеры и экономисты, которые очень часто задерживаются на работе, особенно в отчетные периоды. Водители грузовиков с израненными руками, которым периодически в разных условиях приходится ремонтировать свои машины.

Поэтому, несмотря на исключения, при выборе будущей профессии я предлагаю вспомнить всех своих знакомых, друзей и родственников, после чего задаться вопросом, чей образ жизни вам больше по душе. Какой вы видите свою жизнь и кто уже живет такой жизнью? Если у вас цель обязательно купить яхту, то найдите тех, у кого она уже есть. Если хотите много путешествовать, то посмотрите, кто это делает на регулярной основе. Тем, кому нравятся тихие спокойные вечера дома в кругу семьи, стоит найти людей с таким образом жизни.

Я говорю именно про людей, с которыми мы лично знакомы, поскольку только в таком случае мы можем иметь некое

представление о том пути, который они прошли для достижения такого уровня и образа жизни.

К большому сожалению, сейчас многие люди в социальных сетях пытаются показать свою роскошную жизнь, а дети делают выводы, что «достаточно видосики снимать, и все будет круто». Многие из этих ребят рассказывают о том, что они бросили школу после девятого класса и теперь катаются на дорогих автомобилях, которые зачастую взяты напрокат для фотосессии или получены в дар.

С целью доказать, как многие играют на нашем доверии, я однажды провел небольшой эксперимент. Вечером выходного дня я прошелся по нескольким барам и ресторанам, где сделал несколько фотографий с разных ракурсов: с ноутбуком и без, у барной стойки и у входа, на танцплощадке и за столом, в верхней одежде, в джемпере и в футболке. После этого я в течение всей рабочей недели каждый вечер перед сном выкладывал в соцсети фото из одного заведения, а проснувшись в шесть утра, публиковал фото из другого бара. Затем я шел в спортзал, а к девяти утра без опозданий приходил на работу.

Мои коллеги знали, что я мало сплю, но, судя по этим фото, выходило, что я или вовсе не сплю, или уделяю этому не более двух часов в сутки, при этом оставаясь в бодром здравии и хорошем настроении. К концу недели они начали подходить с одним коротким вопросом «Как?».

Даже мои коллеги, которые знали меня не первый год, ви-

дели меня каждый день, только через неделю заподозрили что-то неладное. Создавать видимость успешного и счастливого человека на фото и видео гораздо легче, чем в действительности. Только зная человека лично на протяжении многих лет, мы можем иметь более правдивое представление о секретах его успеха. Поэтому более надежным выглядит путь найти среди знакомых человека, чей образ жизни нам нравится, и поговорить с ним о его специальности с целью получить от него честную характеристику его профессии.

Когда ко мне кто-то обращается за советом по поводу поступления детей на юридический факультет, я сначала уточняю, чем их дети провинились и действительно ли они им родные. После чего рассказываю, что на сегодняшний день наша отрасль испытывает острый дефицит в профессиональных кадрах, что если человек достаточно трудолюбив и ответственен, то можно гарантировать хороший уровень доходов и карьерный рост. Если кому-то нравится путешествовать, но с оговоркой, что не всегда будет время на посещение исторических и культурных мест, тогда добро пожаловать в наши ряды! Если готовы читать, много читать, постоянно читать, зачастую читать очень скучные документы, если не смущает перспектива бесконечных телефонных звонков в любое время дня и года, то профессия юриста для вас! Иначе все эти фото рассветов, сделанные через иллюминатор, – лишь попытки найти хоть что-то прекрасное среди нескончаемых перелетов и поездок, далекие от суровой дей-

СТВИТЕЛЬНОСТИ.

# Не бывает бесполезных навыков

В свое время я выбрал юридический факультет как запасной план на тот случай, если не смогу определиться с профессией к одиннадцатому классу, но потом втянулся и уже не хотел другой специальности. Этот факт лишь свидетельствует о том, что легко давать советы, когда сам не смог заранее определиться с будущим родом своей деятельности. Несомненно, вызывают восхищение те ребята, которые с младенчества целенаправленно шли к своей мечте. Жаль только, что в действительности очень часто оказывается, то была мечта их родителей, которая в конечном счете никому не принесла большого счастья.

В данном случае рассматриваем не тот идеальный вариант, когда человек со школьных лет точно знает, кем хочет стать, или об этом знают его родители, а берем то положение вещей, когда не удается определиться с будущей профессией, а времени для посвящения десяти тысяч часов ради достижения этой цели с каждым днем остается все меньше и меньше.

При решении этой задачи важно помнить, что, когда говорят о десяти тысячах часов, имеют в виду не только прямое обучение этой специальности, но и освоение всех сопутствующих навыков и получение смежных знаний. Ведь ни одна специальность не обходится исключительно своим направле-

нием. Любой водитель должен знать основы оказания неотложной доврачебной помощи, уметь читать карты или пользоваться навигатором. Профессия юриста охватывает основы психологии, политологии, экономики...

Поэтому, если даже не определился с основной профессией, можно начать оттачивать навыки, которые понадобятся в любой профессии или в жизни.

Хорошая новость еще в том, что не обязательно стремиться найти те идеальные факультативные занятия, которые однозначно понадобятся в будущем, поскольку не бывает бесполезных навыков. С уверенностью могу сказать, что в юридической деятельности мне понадобились навыки, которые я получил во время занятий дайвингом, сноубордом, йогой, и даже не были лишними писательская деятельность и мотоспорт.

Несмотря на то, что мне еще ни разу не приходилось оказывать юридические услуги под водой, но после прохождения обучения дайвингу я лучше осознал простую истину: волнения, переживания и нервозность только мешают решению задач. В дайвинге есть правило о том, что все проблемы нужно решать на месте. Хотя в начале занятий в бассейне и присутствует мысль, что на крайний случай всегда можно всплыть, то уже в условиях погружения в открытой воде это представляет большую опасность для здоровья, а часто и для жизни. Поэтому получается так, что, когда глубоко под водой возникает какая-то внештатная ситуация, нуж-

но ее решать на месте, сохраняя абсолютное спокойствие, а излишнее беспокойство там ощущается особо остро. Ведь как только мы начинаем нервничать, у нас учащается дыхание, а во время дайвинга, как только начинаешь дышать чаще, тут же понимаешь, что воздуха не хватает. Эта мысль о нехватке воздуха заставляет еще больше переживать, из-за чего дыхание учащается еще сильнее. Этот замкнутый круг приводит к панике, когда человек уже не в состоянии контролировать свои мысли и действия.

Быть может, я очень везучий или так себе дайвер, но я за небольшую подводную практику два раза оказывался в критической ситуации на глубине двадцать семь и тридцать два метра. И только благодаря тому, что я действовал четко и быстро, не поддаваясь панике, я могу сейчас работать над этой книгой. Поэтому я искренне убежден в том правиле, что, когда весь мир рушится, все вокруг носятся в панике и требуют от меня срочных мер, сначала нужно сделать три глубоких вдоха и выдоха. Это гораздо эффективнее, чем сначала бежать куда-то, а потом задуматься над тем, в правильном ли направлении мы бежим.

Йога, мотоспорт и сноуборд – все с разных сторон научили меня концентрироваться на задаче. В условиях динамичного мира, требующего от нас многозадачности, в один период я потерял какую-либо способность концентрироваться на решении определенного вопроса более чем на три минуты. Мои мысли блуждали сами по себе, и нельзя было их

удержать на продолжительное время. Многие действия мной совершались на бессознательном уровне. Я не замечал, как доезжал до работы или проходил пешком несколько кварталов. Четырехколесные транспортные средства нам прощают мелкие ошибки в виде небольших ям и кочек, но когда я сел за руль мотоцикла, тут же осознал, что мне некогда отвлекаться на посторонние мысли.

Один мой товарищ говорит, что, когда он едет на мотоцикле, чувствует себя пилотом боевого истребителя, у которого закончились патроны, при этом он окружен врагами, которые мечтают сбить его. Мотоцикл требует большой концентрации внимания, как и сноуборд, где положение тела и выбранная траектория движения имеют огромное значение в отличие от лыж, например. В то же время мои навыки катания на горных лыжах помогли мне быстрее освоить сноуборд. Как минимум, у меня не было страха перед склоном, который я испытал, когда впервые встал на горные лыжи.

Таких примеров, когда один навык помогает в освоении другого, можно найти огромное количество. Поэтому даже при выборе иностранного языка для изучения можно быть уверенным, что вреда это точно не принесет, а кроме дополнительной гимнастики для мозга с выработкой новых нейронных связей появляется еще один эффект, который я обнаружил еще в детстве, когда заметил, что некоторые английские слова созвучны с русскими, а другие – с чувашскими. Пусть они даже имеют разное значение, но сам факт схо-

жести этих слов помогал запоминать новые слова. Соответственно, чем выше у нас словарный запас из разных языков, тем легче учить новый язык. Быть может, все те, кто говорит о великом будущем китайского языка, сильно заблуждаются, но его изучение не будет лишним, если даже в последующем придется в срочном порядке учить совершенно другой язык.

Писательская же деятельность как минимум увеличила мою скорость набора текста на компьютере, а некоторые мои коллеги утверждают, что изменился еще и стиль изложения. Я склонен им верить не только потому, что мне приятно это слышать, но еще и по той причине, что к работе над книгой я отношусь с меньшей ответственностью, чем к юридическим документам, где порой уделяешь больше внимания законам и судебной практике, чем к стилю изложения, а в писательской деятельности приходится выверять каждое слово. Ведь мне потом уже не удастся быстро пояснить, что я здесь имел в виду, если читатель не поймет меня, в отличие от судебных заседаний, где присутствует такая опция устных пояснений.

Работая над книгой, очень часто приходится задумываться над каким-то словосочетанием, которое явно не подходит здесь. Если нужный термин не приходит на ум, не остается ничего другого, как обратиться к словарю, где в поисках одного слова перечитываешь несколько десятков других слов и выражений. В такие моменты вспоминаются некото-

рые красивые слова, которые были необоснованно забыты, но их следовало бы употреблять чаще.

В конечном счете, если на мгновение представить, что я глубоко заблуждаюсь и какой-то из навыков может никогда не понадобиться в профессиональной деятельности, то крайне сложно вообразить, что знание иностранного языка или умение играть на каком-то музыкальном инструменте не принесет какой-либо пользы или выгоды в будущем. Как минимум, этим можно приятно удивить человека, которого однажды нам захочется впечатлить. Разве не выглядело бы прекрасным, если бы наш любимый человек:

- в совершенстве владел иностранным языком, благодаря чему мог бы быстро перевести нам какой-то текст или во время путешествий мы были бы более спокойны и расслаблены с ним;

- с детства изучал единоборства, а значит, мы меньше переживали бы за него, когда он поздно возвращается домой, и чувствовали себя с ним в безопасности;

- был начитан, играл на музыкальном инструменте, имел прекрасные вокальные данные и уроки танцев не прошли даром, поэтому в любой компании он находил бы общие темы для поддержания беседы и с радостью воспринимал идею спеть пару песен или сходить на дискотеку?

Кроме этого, как минимум эти дополнительные навыки, не связанные с основной профессией, могут помочь при тру-

доустройстве. Я во время приема на работу всегда охотнее рассматривал резюме соискателей на должность юриста, которые в качестве хобби указывали не банальные и общие фразы в виде чтения или спорта, а необычные увлечения. Если же возникнет выбор между двумя соискателями с примерно одинаковыми данными по уровню образования, опыту работы, то я охотнее приму на работу человека, который знает испанский или санскрит, и это не потому, что знание этих языков могут понадобиться нашей компании в будущем, а в связи с тем, что это многое говорит о личности этого соискателя. Раз он нашел время и силы выучить необычный язык, он как минимум не ленив и, скорее всего, умеет правильно распоряжаться своим свободным временем.

Чтобы убедиться в достоверности этой теории, можно просмотреть вакансии на определенную должность, где часто уже в объявлении указывают дополнительные требования к соискателю. Даже для офисных работников часто заявляют пожелания по наличию водительского удостоверения или личного автомобиля, а представителям профессий, которые не связаны с офисной работой, – умение пользоваться оргтехникой.

В завершение этой темы хочется привести еще один пример, когда представителю одной профессии приходится иметь познания в других сферах. Наверняка такие случаи могут произойти с кем угодно, но я все же остановлюсь

на своей основной профессии юриста, где, казалось бы, достаточно знать законы, судебную практику, уметь хорошо изложить свои мысли устно и на бумаге, но часто заказчики наших услуг просят нарисовать что-то схематично, отразить данные в таблице. Причем именно в таблице Excel. На самом деле я сам очень люблю эту программу и не понимаю, почему многие терзают себя и принуждают к мукам других, составляя таблицы в Word вместо Excel. Однако я очень часто видел и слышал, когда другие юристы на подобные просьбы говорят, что не умеют пользоваться тем или иным приложением, хотя эту просьбу, переходящую в требование, в их адрес озвучивают уже не в первый раз.

Тем самым эти прекрасные юристы, которые являются несомненными профессионалами, отказываясь освоить таблицы Excel, теряют свои очки личного рейтинга. Причины такого отказа лично мне непонятны, но, быть может, они знают что-то еще, о чем я пока еще даже не догадываюсь. Мои же принципы сводятся к тому, чтобы постараться хоть немного упростить жизнь окружающих меня людей.

Разве нам самим не приятно слышать в магазине, что оплату можно провести любым удобным для нас способом? Какие чувства мы бы испытали, если после тяжелого трудового дня, набрав целую тележку продуктов в супермаркете, на кассе бы услышали, что к оплате принимаются только кредитные карты Capitalcard Центрального афро-азиатского банка исключительно в кирушкоинах?

На мой вопрос, куда направить файл, мне нравится слышать, что можно на электронную почту, файлообменник или на любой мессенджер. В то же время, если меня просят прислать документ на какой-то мессенджер, которым я ранее не пользовался, мне не составляет большого труда установить необходимое приложение и порадовать человека. Не считая этой возможности доставить радость и упростить жизнь другому человеку, к тому же не хочется выглядеть застенчивым брюзгой, а еще очень часто это бывает крайне полезным и в том плане, что так можно найти действительно эффективный инструмент для дальнейшей работы.

# Основные и обслуживающие профессии

В предыдущей моей книге, посвященной вопросам корпоративных отношений, я вскользь упоминал о сложностях оценки работы отдельных профессий, но в ключе ответов на поступающие вопросы по выбору специальности осознал важность разделения профессий на приносящие непосредственную прибыль и призванные обслуживать основной бизнес.

В начале моей карьеры юриста мне поручили разработать ключевые показатели эффективности работы юридической службы и каждого юриста по отдельности. На основе этих данных нужно было составить план работы на год, на квартал, на месяц и на неделю. Тогда я позавидовал отделам продаж и производственным цехам. Для них все было достаточно просто, все поддавалось измерению в цифрах. Если в прошлом году продали товаров на миллиард рублей, то на следующий год можно было поставить план в полтора миллиарда, например. Если в прошлом месяце произвели две тонны продукции, то в следующем месяце следует стремиться к увеличению этого показателя. Разумеется, кроме этих основных индикаторов выделяли дополнительные показатели в виде уменьшения объема брака, а также количество воз-

вратов проданной продукции, но это все тоже было измеряемо.

С юристами дела обстояли иначе. Привязываться к количеству судебных заседаний и поданных исков не имела смысла, поскольку юристы сами не инициировали судебные разбирательства. Иски подавались только после передачи в работу юридической службы практически безнадежных долгов, которые сначала пытались истребовать сотрудники отдела продаж, а затем еще и ревизионная служба. Сама по себе подача большего количества исков по сравнению с предыдущими периодами также не свидетельствовала об эффективности юридического подразделения компании, поскольку это могло быть косвенным доказательством недостатков в работе при выборе контрагентов и подписании договоров с ними.

Плавно перейдя к договорной работе, которую тоже следовало бы оценить, вновь сталкиваемся с проблемами. Количество и скорость согласованных юристами договоров не свидетельствовали об их качестве, а качество как раз имело значение. В случае выбора показателя качества договорной работы в виде составленных протоколов разногласий можно было усилить бюрократическую систему, когда для повышения своих показателей юристы допускали бы излишнюю придирчивость к поступающим к ним проектам договоров путем составления бесполезных протоколов разногласий, без которых можно было бы обойтись, но теперь требу-

ющих времени для согласования с контрагентами.

К моему большому сожалению, ключевые показатели эффективности работы юридической службы были разработаны и утверждены в числе самых последних, если не самыми последними в нашей компании.

Эта проблема существовала всегда и встречается до сих пор при оценке работы юриста, который ничего не производит и ничего не продает. Если юрист ходил в суд и выиграл дело – это не подвиг вовсе. Всего лишь навсего справедливость восторжествовала. Если бухгалтер вовремя и безошибочно сдал все отчеты и декларации, он всего лишь выполнил свою работу. Однако если бухгалтер допустил ошибку, из-за которой компания была оштрафована, а юрист проиграл дело в суде, пусть даже в связи с нарушениями в оформлении документов, которые допустили в другом подразделении организации, тогда юрист или бухгалтер будут серьезно наказаны.

Я не могу себе представить, как может показать надлежащее выполнение своих обязанностей ночной сторож. Видимо, он должен поймать с поличным грабителей, но что делать, если никто даже не пытается ограбить вверенный ему объект? Быть может, благодаря тому, что он регулярно производит все необходимые мероприятия, не спит всю ночь, регулярно делает обход, как раз никто и не пытается совершить кражу на охраняемом им объекте, но как это доказать?

Совершенно иначе обстоят дела с представителями тех

профессий, которые заняты основной деятельностью компании. Если это завод, то стоит лишь цеху увеличить объемы производства, как их подвиг сразу же будет замечен всем, в том числе и руководству предприятия. Если это компания по предоставлению каких-то услуг или работ, то достаточно стремиться к увеличению объема оказываемых услуг, чтобы стать сотрудником месяца. Разумеется, важны качество товаров и услуг. Над этим тоже стоит работать, но эти показатели не всегда быстро измеримы, поэтому чаще всего говорят о цифрах в объемах производства.

Поэтому, если при выборе профессии удастся найти идеальную для себя специальность, которая еще и при трудоустройстве будет основным видом деятельности компании, часть проблем отпадет сама собой. Если же выбирать не основную, а обслуживающую специальность, к которой относится любая другая профессия, непосредственно не связанная с производством продукции, оказанием услуг или выполнением работ, то возникнут сложности в части оценки эффективности труда.

Может звучать грубо, но все юристы, программисты, бухгалтеры, охранники, уборщики... – это обслуживающий основной бизнес-персонал. Их задачей является создать условия для работы основного подразделения компании. Охрана обеспечивает безопасность персонала и сохранность оборудования, материалов и готовой продукции. Клининг создает надлежащие санитарные условия труда. Юристы обес-

печивают правовую поддержку бизнеса. Все эти профессии не производят продукт, который приносит напрямую прибыль, если только основным видом деятельности компании как раз не является предоставление данных видов услуг: охраны, клининга и прочее.

Исключением являются только отделы закупа и продаж. С одной стороны, они тоже непосредственно ничего не производят, но любая коммерческая организация нацелена на извлечение прибыли, а значит, сбыт своей продукции, поэтому стремится увеличить не только объемы производства, но и объемы продаж. Учитывая, что увеличить прибыль можно, уменьшив затраты, отдел закупа может показать эффективность своей работы, уменьшив затраты компании на закуп сырья и материалов.

Если не при выборе профессии, то при выборе организации для трудоустройства важно обратить внимание, какой будет ваша профессия в этой компании: основной или обслуживающей. В противном случае придется преодолевать дополнительные сложности, что в целом тоже неплохо, ведь это даст дополнительный и бесценный опыт.

Самое большое количество желающих побить меня было именно за эту теорию об основных и обслуживающих профессиях. Меня обвиняли в том, что я не люблю свою специальность. Были дебаты на тему отсутствия у меня способности показывать свою работу и принижения мной значимости

всех юристов. Также были разные отзывы и споры на этот счет, но один из самых весомых аргументов был озвучен моим близким товарищем, который уверен в том, что, работая юристом в отделе взыскания проблемной задолженности банка, можно быть уверенным, что приносишь прямую прибыль банку, поскольку этот проект уже признан безнадежным и никто уже не рассчитывает что-то извлечь из него.

Звучит здорово и логично, но есть в этой теории один недостаток, который заключается в том, что эту задолженность создали не юристы, не они являются первоисточниками прав требований, ровно так же, как на заводе не юристы производят продукт, за который не рассчитался покупатель. Что в примере с банком, что в случае с заводом юрист проводит огромную работу и совершает практически чудо, когда ему удастся взыскать денежные средства с безнадежного должника, но природа долга происходит не от юриста.

Эта теория моего друга, несомненно, имела бы больше прав на жизнь, если бы сторонняя юридическая компания выкупала за копейки права требования у других организаций, а затем взыскивала всю сумму долга, оставляя все полученное себе в качестве дохода. В случае же работы штатным юристом в компаниях, основной вид деятельности которых не лежит в области права, проблемы в оценке качества и количественных показателей эффективности работы юристов и прочих обслуживающих основной бизнес профессий остаются.

Вероятность того, что мои коллеги ближе к истине, чем я, не стоит отрицать, и вызывает восхищение то, как люди высоко оценивают значимость своей профессии, но порой выгоднее признать свои недостатки и нести их перед собой как знамя, найдя преимущества в этих изъянах, чем пытаться оправдать их.

# Резюме – не анкета

На регулярной основе ко мне обращаются друзья, товарищи, коллеги, родственники, знакомые, знакомые людей из списка выше с просьбой рассмотреть их друга, товарища и далее по списку выше в качестве кандидата на должность в нашей компании. Я прошу их прислать резюме. Акцентирую внимание на этом, поскольку мне очень важно получить именно резюме. Ведь анкеты с сайтов по поиску работу в целом удобны, но мне важно увидеть, насколько структурированно, последовательно, логично и грамотно соискатель может составить свой самый главный документ при трудоустройстве. Важно это по той причине, что в случае трудоустройства в нашу компанию этому человеку придется постоянно работать над созданием новых документов, чье качество играет ключевую роль в нашей работе.

Однако сколько бы я ни говорил о резюме, постоянно получаю анкету. В первое время я даже не открывал эти анкеты, поскольку считал, что от человека, допустившего такую оплошность в виде проявления крайней степени невнимательности или решившего проигнорировать просьбу будущего работодателя, ничего толкового в будущем ждать не приходится. Позже я сдался, решив, что ни от кого не дождусь резюме, и начал внимательно изучать однотипные анкеты с одинаковыми сильными чертами характера соискате-

ля, но каждый раз я убеждался в правдивости моей ранней теории о том, что нет смысла тратить время на человека, который не отличает резюме от анкеты.

Масштабы бедствия могли бы ограничиться мной, но я неоднократно слышал о предпочтительности резюме от руководителей крупных компаний и собственников бизнеса.

Несомненно, я признаю преимущество анкет, которые действительно удобны, когда идет первичный отбор среди сотни кандидатов. Так можно сразу обращать внимание сначала только на важные разделы анкет, но когда идет речь уже о более близком знакомстве, когда мы в одном шаге от личной встречи, то важно присылать именно те документы, которые просит потенциальный работодатель.

Следует не забывать, что после публикации вакансии на почту работодателя падает огромная масса анкет. Каждый уникальный соискатель сначала вливается в единую безликую толпу, вопящую «выбери меня!». Соответственно, задача на этом этапе выглядит вполне очевидной – выделиться среди всех. Заставить работодателя обратить внимание именно на нашу анкету, на наше письмо ему, и одним из способов является сопроводительное письмо к анкете, которое можно редактировать, но почему-то мало кто пользуется этим. Представьте, что за день на почту упало сто анкет и у всех стандартное сопроводительное письмо, которое автоматически сформировано рекрутинговой платформой.

Когда открываешь пару десятков писем с однотипным

содержанием «прошу рассмотреть мою анкету не долж- ность...», а двадцать первым попадаетея: «Здравствуйте. Меня заинтересовала ваша вакансия. Я внимательно изучил требования к кандидату и нашел информацию о вашей ком- пании, в связи с чем принял решение приложить все усилия для того, чтобы присоединиться к вашей команде. Прилагаю свою анкету. Вот мой номер телефона и адрес электронной почты. Готов отправить дополнительные документы, готов к звонку, готов встретиться в любое удобное для вас время. Хорошего вам дня и дальнейшего процветания вашей ком- пании».

Наверняка над текстом сопроводительного письма можно поработать. Вероятнее всего, в сети Интернет можно найти более удачные примеры. Поскольку этот вариант я сочинил только что, исключительно в качестве примера. Однако ес- ли даже отправить этот вариант, который, возможно, не вы- держит конкуренции с более продуманным и кратким тек- стом, он уже будет выделяться на фоне нескольких десятков типичных электронных писем. Как минимум будет понят- но, что человек уделил этому время, разобрался в функциях сайта, а не просто нажал на кнопку «откликнуться на вакан- сию».

# 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.