

## ХОЧУ РАБОТУ. ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Помните известный анекдот от Марка Твена? Нет ничего проще, чем бросить курить, я делал это тысячу раз! Вот и я Вам скажу, что нет ничего проще, чем найти подходящую работу, я делал это не на много раз меньше, и при хорошей ситуации на рынке работодатели выстраиваются в очередь. Я прошел весь путь в своей области - от «экономиста» до «президента» дочерней компании. Причем это были совершенно различные организации, потому что я никогда не боялся потерять работу - уйду из одного места, меня пригласят в другое с повышением и зарплаты, и должности.

И вот оглянувшись назад, приходит мне такая мысль, что одно из немногих, что я действительно умею хорошо делать, так это продавать себя. А когда у человека есть какая-то достаточно эффективная стратегия достижения успеха в чем-либо, то почему бы ею не поделиться? Когда-то я учился тому, о чем пишу сегодня, методом проб и ошибок. Если кто-то захочет получить то, что имею я, сегодня это можно сделать за несколько дней, хотя мне понадобилось порядка десяти лет трудового стажа. Я много раз одерживал победы и неоднократно испытывал разочарования. Сейчас все значительно проще: просто познакомьтесь с моей инструкцией - и, возможно, сделайте все по-своему.

Все дело в том, что большинство советов по трудоустройству дают сотрудники кадровых служб или агентств. Но мы с ними по разные стороны баррикад. Вы должны понимать, что, когда Вы идете на собеседование, Вы продавец товара, такого же, как батон хлеба или упаковка йогурта на рынке. А разве на базаре торговцы должны прислушиваться к советам покупателя, по какой цене им продавать? Скорее имеет смысл оценить, почём торгуют конкуренты, чтобы не продешевить - и вперед, представляйте то, что продаете, то есть себя!

Я представлю Вам реально работающую модель того, что и как нужно делать, для того, чтобы получить максимум и в той области, в которой Вы хотите. Почти пошаговую инструкцию. Это очень просто. Только не надо «пробовать». Как можно «попробовать» взять со стола еженедельник «Работа & Зарплата», который Вы держите в руках? Или взять, или не взять, другого не дано. Так и здесь, достаточно захотеть и сделать.

Итак, мы не знаем, по какой причине Вы хотите найти новую работу. Возможно, это Вы делаете это впервые после учебы. Или Вас уволили. Или Вам платят так много, что лучше бы уж уволили. Или Вы нужны, но Вы хотите большего, а, возможно, и в совершенно другой области. В любом случае, в подобных ситуациях я всегда прежде всего определяю, чем бы я хотел заниматься далее. Потому что лично для меня сколько бы мне не платили, если я не чувствую, что занят своим делом, то очевидно, я трачу время зря. Можно всегда вернуть потерянные деньги, но, к сожалению, никогда не получается как-то компенсировать потерянное время.

Когда Вы решили, чем Вы хотите заниматься, следующим шагом будет определить, какие услуги Вы можете предложить. Хотелось бы надеяться, что Вы не станете предлагать работодателям, что Вы отлично умеете читать газеты на диване или что-нибудь подобное. Будьте реалистами, найдите то, что Вы хотите делать из бесконечного списка того, что нужно людям. Просто это немножко легче продать.

Все, теперь Вы не «соискатель», как Вас будут называть самовлюбленные сотрудники кадровых служб или рекрутинговых агентств, а продавец. Продавец самого дорогого для Вас товара - себя любимого. И Ваша задача не просто удовлетворить их запросы, а получить при этом максимум, который только возможен, за свое время, которое Вы проведете на работе. Жизнь конечна, а время бесценно. Так что в данном случае, если поразмыслить, не до сантиментов.

Вы выбрали то, что хотите делать. Следующий шаг - определить, кому Ваши услуги могут понадобиться. Очень хорошо, если у Вас дома есть компьютер. Тогда берите любую базу данных и составляйте список рассылки по организациям. Например, если Вы финансист - в Вашем распоряжении список из порядка 600 банков. Если вы риэлтер - порядка 500 агентств. Хотите работать в рекламе? Всего-то 85 рекламных компаний. Если Вы секретарь, то, пожалуй, все организации в сборнике «Работа & Зарплата». Не очень традиционный подход? Все просто, если Вы лучший или лучшая. Особенно когда я Вас дальше научу, как этим или этой лучшим стать. Хотя бы на первое время.

Когда мне кто-либо говорит, что сначала нужно написать резюме, то я многозначительно спрашиваю: «Кому нужно». И в том значении, что я никогда не делаю того, что «нужно», а только то, что «хочу» - в этом залог моей личной мотивации, а значит, и успеха. И в том, что невозможно написать резюме вообще. Точно также одна и та же бумага в канцелярском магазине в руках опытного продавца может оказаться самой подходящей для принтера одного покупателя, и, в то же время, самой незаменимой для рисования акварелью для другого.

Итак, у меня есть списки моих потенциальных работодателей. Теперь я в преамбуле своего резюме смело пишу, что конкретно я мог бы дать нанимателю из данной целевой группы. Вот Вы претендуете на должность секретаря, например. Ну и пишите, что просто мечтаете, чтобы посетители по Вам судили обо всей компании. Что в душе вы педант и предпочитаете хранить каждый документ на его собственном месте, так, чтобы Вы могли его найти и принести его в любую секунду. А еще Ваша любимая компьютерная игра - печатать на скорость и добиваться с каждым днем все лучших и лучших результатов.

А если Вы не секретарь, а бухгалтер? Пишите, что Ваш математический склад ума поможет компании минимизировать налоги, но главное, что ценно в Вас - это то, что на Вас можно положиться, и что директор будет чувствовать себя за Вами как за каменной стеной, отделяющей его от налоговых инспекторов.

Я предвижу возможное возражение, мол, а что, если у меня не получится. Простите, но это уже Ваши проблемы. Нет профессии, которой нельзя овладеть на должном уровне. Если Вы юрист и не знаете ответа на заданный Вам руководством компании вопрос, ищите в юридических базах данных или спрашивайте у коллег. Если Вам платят по максимуму, то все технические сложности - это Ваши проблемы. Хотя Вы же не в вакууме живете, все проблемы можно решить. И даже у тех, кто работает с Вами в одной комнате совершенно не зазорно что-то уточнить. Но я не учу Вас, как работать - это довольно сложно сделать, не зная Вашей специальности. Я помогаю Вам получить работу.

Это подход маркетинга - предлагать людям то, что они хотят, удовлетворять их потребность. Когда человек покупает дрель, он покупает не сам инструмент, а те дырки, которые он просверлит. Так и работодатель - покупает то, что Вы можете сделать, а не Вас. Поэтому резюме строим так: сначала зачем Вы нужны, какую пользу Вы можете принести, а уже после этого,

в самой обычной форме, которую используют все вокруг, пространный ответ на вопрос, почему Вы абсолютно уверены, что можете это дать. То есть стандартно: трудовая биография, образование и так далее.

Никогда, пожалуйста, никогда не сообщайте в резюме или по телефону сумму, на которую Вы рассчитываете. Вы когда-нибудь покупали машину, общались с автодиллерами? Они почти всегда врут, заманивая к себе клиентов, но Вам такого шанса - пересмотреть то, что Вы хотите, никто не даст. По крайней мере, сначала нужно твердо знать, за что Вам будут платить. Есть такие виды работ, за которые любых денег будет мало. Когда мне говорят, что в 18 часов я должен покинуть помещение или получить отдельный допуск на ночные работы, это одна цена. А когда подразумевается, что Вы будете обслуживать шефа до глубокой ночи, потому что у него всегда есть срочная работа, даже когда он уже битый час как распивает коньяк с коллегой, то я думаю, Вы понимаете, что это другая ставка. В общем, мы с Вами договорились, что цену можно назвать только при личной встрече, немного выше (хотя, по большому счету, это индивидуально), чем Вы ожидаете и только после того, как Вы поинтересуетесь на рынке через Интернет или в специализированных изданиях, сколько можно заломить за те неоценимые услуги, которые Вы оказываете.

Это только слабые видят, сколько зарабатывают конкуренты, просят чуть-чуть поменьше и надеются, что именно поэтому их возьмут. А потом удивляются, почему место досталось другому. Все очень просто. Неудачников не любят. Кстати, это не причуда работодателей, на них не за что обижаться, в другом контексте Вы сами поступаете точно так же: например, когда выбираете себе спутника / спутницу жизни. Удачная стратегия, на мой взгляд, это попросить максимум возможного, доказав, что Вы этого стоите. Единственный случай, когда нет смысла упорствовать, - это когда у работодателя есть устоявшиеся ставки, которые сотрудник, вступивший с Вами в переговоры менять не может. Тогда у Вас есть выбор: или принять максимум того, что есть, или уйти к конкурентам этого работодателя. Как ни странно, условия оплаты одного и того же труда в Москве в разных компаниях могут отличаться в разы. Наше бегство к тому, кто больше платит - это не вопрос этики, а заслуженное наказание жмотам, которые не удосужатся платить столько, сколько это стоит. Я тоже хотел бы покупать качественные продукты за полцены - но сомневаюсь, что найдется такой магазин. Или мы считаем себя заведомо залежалым и просроченным товаром?

Раз резюме готово (а если Вы предлагаете себя не в одном сегменте рынка труда, то несколько вариантов), то можете его смело рассылать. Для этого можно использовать факс, электронную почту, сайты посвященные трудоустройству и так далее. Главное - предложить себя максимальному количеству работодателей. Чтобы этого достичь, советую сделать следующее. Во-первых, пусть на Вас потрудятся ВСЕ агентства по трудоустройству. Смело воспользуемся тем, что с соискателей солидные компании денег не берут. Во-вторых, пусть резюме поселится на ВСЕХ сайтах, посвященных данной тематике. Список лучшей сотни из них проще всего найти в рейтингах основных поисковых систем. В-третьих, смело посылайте его всем интересующим Вас компаниям по компьютерным базам данных или по телефонному справочнику за этот год. В-четвертых, возьмите за правило откликаться на любое заинтересовавшее Вас объявление в периодических изданиях. Такая массовая рассылка некоторых настораживает. На самом деле из 1000 обращений возмутится, как я знаю из практики, человека три. И два из них - отнесутся к Вам с пониманием, что Вы активно ищите работу и рассылаете именно резюме, а не рекламный проспект.

Как Вы думаете, как отнесется Ваш будущий работодатель к такой активности? Он будет удивлен и... восхищен активностью претендента и его (ее) внутренней мотивацией. А деятельных и целеустремленных любят, будьте уверены. Я могу сказать без лишней скромности, мне не раз приходилось слышать во время переговоров, что у меня одно из самых лучших и очень подробное резюме. Чуть ли не самое потрясающее из тех, которые получал отдел кадров. Но оно самое обычное. Просто в нем я исхожу не из того, какой я, а отвечаю на основной вопрос работодателя: что он может с этого поиметь, грубо говоря. А моя биография, мои дипломы - все это только подтверждение, что моя заявка на удовлетворение его потребностей вполне обоснована опытом и образованием.

Чего можно ожидать от этого достаточно смелого шага? Лично для себя я считаю нормой, если меня приглашают минимум на два собеседования в неделю. Когда создается очередь из желающих пообщаться с Вами лично, как-то не хочется называть этот процесс собеседованием. Больше подходит английское «интервью» или переговоры, не так ли? И уже Вы можете думать, какие условия работы и зарплаты попросить. Но не торопитесь, теперь самое интересное. Вы кратко и уверенно дали самую первую информацию по телефону (сведите разговор к повторению ключевых моментов резюме, ни слова по телефону о зарплате). Вам назначили встречу. Ожидается, что в компанию придет высококлассный специалист. Но судить о Вас будут не по профессиональным навыкам, а по тому личному впечатлению, которое Вы произведете, печально, но факт. В то же время, а как могло бы быть еще, Вам же не предложат час поработать менеджером или бухгалтером, или секретарем, чтобы объективно оценить результат.

А если судить Вас будут в основном субъективно, то я предлагаю Вам и подготовиться к этому занимательному процессу соответствующим образом: сделать так, чтобы моментально вызвать доверие собеседника и проявить внешнюю сторону лучших качеств.

Конечно, жаль, что и работодатели прочитают эту статью. Но к счастью, даже если они сознательно будут знать этот нехитрый психологический трюк, это им вряд ли поможет. Потому что сами того, не понимая и не осознавая, они оценят Вас очень высоко - на уровне своего личного ощущения и впечатления. И логика в таких вопросах не указ вовсе.

Я предлагаю Вам сделать одно простое психологическое упражнение, которое я с любовью позаимствовал в НЛП (нейролингвистическом программировании, есть такая штука, авторы которой утверждают, что человеку дан мозг, но, к сожалению, не приложена инструкция по его использованию). Итак, определите для себя некое особое место перед собой. Это может быть стул или мысленно начертанный круг. Принято называть это место Кругом совершенства. Представьте себя в этом кругу, проходящем собеседование так, что Вас сто процентов берут, причем на максимальную зарплату. Что Вам для этого нужно? Чего ждет работодатель?

Вам не хватает профессионализма? Придумайте символ профессионализма и мысленно поместите его в круг. Что это может быть? Возможно, какая-то книга? Или Ваша фотография, когда Вы были на своем месте и у Вас все удавалось? Или что-то еще? Это что-то должно быть лично Вашим символом. Чтобы это сработало, нужно придумать самому или самой, а не воспользоваться моим советом.

Подозреваю, что не плохо было бы добавить уверенности в себе? Какой у Вас будет символ уверенности? Это может быть от модели танка для военного до пачки денег для скупого рыцаря, что угодно по Вашему усмотрению. Тоже помещаем в круг.

Нужен опыт презентаций? С чем он связан? Может быть, это целая кафедра для выступлений в миниатюре? Вы уже знаете, куда это следует записать.

И таким образом, Вы собираете все те качества, которые Вам будут необходимы во время встречи. Все готово? А как на счет представить себя, обладающим всеми этими качествами, в этом Круге? Если не получается, то скажите себе примерно следующее: Пусть я КАК БУДТО могу себя там представить. Получилось? А теперь сделайте шаг в этот Круг совершенства и почувствуйте себя тем человеком, который всеми этими качествами уже обладает, здесь и сейчас. Насладитесь этой уверенностью в победе, этой способностью получить то, что Вы заслуживаете.

Бывает так, что вдруг обнаруживается, что какого-то качества не хватает. Наверняка что-то нужно еще добавить, если Ваша уверенность и комфорт не достигают ста процентов. Ну так вернитесь на шаг назад, добавьте образы того, что Вам нужно, и добейтесь такой маленькой победы над собой, как полное удовлетворение тем, чем Вы обладаете.

Теперь, когда все необходимые качества и навыки найдены и собраны в едином месте, когда обладание ими опробовано, Вы можете выйти из Круга, посмотреть на него со стороны... И буквально сделать такой жест: собрать все, что там есть, в единое целое в охапку и, прижав руки к груди, впустить это все в себя. Поздравляю, Вы готовы к собеседованию. Я могу с Вами поспорить (конечно, если Вы пока не проделали этот трюк, иначе правило спора, гласящее, что один дурак, а другой подлец, уже не будет соблюдено), что потенциальный работодатель будет потрясен уровнем Вашего самообладания, уверенностью в себе и профессионализмом. Таковы секреты самого темного и самого светлого в человеке - его мозга. Кстати, если Вы думаете, что все это напускное, и что Вам не поверят, то даже не утруждайте себя сомнениями. Просто сделайте так, как я описал и неосознанная вера Вам будет безграничной: потому что ВЫ САМИ ПОВЕРИТЕ СЕБЕ И В СЕБЯ после этого упражнения, и весь Ваш вид, каждое движение и каждое Ваше слово будут говорить об этом на бессознательном уровне человеческого общения и восприятия.

Конечно, такого рода упражнения удобнее и на много эффективнее делать с опытным инструктором - но я уверяю, что не обязательно. Видимых успехов в состоянии добиться каждый.

Вы провели собеседование и Вам сделали предложение. Знаете, чем отличается профессионал от неудачника? Неудачник сразу схватится двумя руками за упавшую с неба возможность. А профи возьмет несколько дней на обдумывание варианта. Просто возьмите тайм-аут минимум на три дня, максимум на неделю. Исходя из нашей с Вами стратегии, очень вероятно, что за это время Вам предложат несколько большую сумму или более интересную работу. К сожалению, так бывает почти всегда: стоит принять какое-либо кажущееся ценным предложение, как вдруг к Вашей персоне проявляется невероятный интерес, и Вас уже готовы перекупать и перетаскивать в другое место. А оно Вам надо, каждый месяц менять работу, пусть и с повышением позиции и/или оклада?

Возможно, я предложил довольно жесткую систему манипуляции работодателями. Но вот вспоминается мне один довольно древний анекдот, когда выпускница факультета иностранных языков некоего очень престижного ВУЗа приходит устраиваться на работу, ее спрашивают:

- Вы языком владеете?

- Да, конечно, я закончила иняз, я владею английским языком в совершенстве, а также французским и испанским.

- Отлично, будете клеивать конверты в нашем секретариате!

Если в результате того, что я предложил, Вы обретете уверенность в себе, получите стоящую и интересную работу, за которую Вам будут платить в соответствии с Вашими ожиданиями, то все остальное приложится. Мало в нашей жизни таких навыков, которые не мог бы освоить современный человек, отучившийся в школе 10-11 лет, да еще и, возможно, закончивший институт, да еще и имеющий какой-никакой жизненный опыт. Хотя... я надеюсь, если Вы гуманитарий, вы не будете претендовать на должность ведущего инженера, проектирующего межконтинентальные ракеты? А то ведь с моим подходом Вас обязательно возьмут.

И еще я хотел бы обратить внимание на один крайне важный момент. Существует масса методов и путей самосовершенствования. Когда мы приходим куда-либо, нас оценивают прежде всего, как личность. В этом материале я только приоткрыл завесу над тем, как можно произвести соответствующее впечатление. Только одно упражнение или трюк, как Вам больше нравится. Мало быть профессионалом. Чтобы занять достойное место в этом мире, становится необходимым еще и личностный рост. Есть, о чем подумать, не так ли?