

Павел Александрович Малуев, Юрий
Мелихов

Антименеджмент мафии



Юрий Евгеньевич Мелихов Павел Александрович Малуев Антименеджмент мафии

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6149311

*Антименеджмент мафии / Мелихов Ю. Е, Малуев П. А.: Научная
книга; Москва; 2009*

Аннотация

То, что вы держите в руках, – это не учебник по «Управлению персоналом», но прочитав, вы узнаете, как стать авторитетной персоной в любой организации, и узнаете, чего вам для этого не хватает. Это не пособие по трудоустройству, но здесь открыты многие профессиональные секреты и психологические уловки менеджеров по найму, которые помогут пройти конкурсный отбор. Это не пропаганда высокосветских манер и делового этикета, но мы поможем избежать многих казусных ситуаций и не ударить лицом в грязь. Это не свод законов менеджера, а добрые советы новичкам. Одним словом, эта книга – инструкция для молодого карьериста. И неважно, сколько вам лет – молодой карьерист не обязательно выпускник вуза, им может стать каждый, главное, однажды сказать себе: «Да! Я хочу быть успешным! И я им буду!»

Содержание

1. Жизнь по понятиям (с чего начать?)	4
2. Кинь понты (создаем себе легенду)	20
3. Знай себе цену	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Ю. Е. Мелихов , П. А. Малуев Антименеджмент мафии

*«...Пока мы пишем на денежных знаках,
Нет смысла писать о любви...»*

Борис Гребенщиков

1. Жизнь по понятиям (с чего начать?)

*То, что мы порой планируем сделать,
Вдребезги разбивается о наше нежелание
Этим заниматься.*

«В жизни как?»

*Сначала не везет, не везет, а потом КАК НЕ
ПОВЕЗЕТ и опять не везет, не везет...»
Современный афоризм*

Десть лет мы тратим на то, чтобы выбраться из-под стола. Еще пятнадцать – чтобы получить долгожданный аттестат и диплом, а вместе с ним определенный статус в обще-

стве. Столько же лет мы бегаем от одного «хозяина» к другому «шефу» в поисках истины и лучшей доли. Набегавшихся, уставших, изнуренных и выжатых, нас подбирает еще один «добродетель», и мы начинаем отрабатывать свой долг. Пять, десять, пятнадцать... Нас отпускают на заслуженный отдых, а мы опускаем руки и говорим: «Не судьба»...

Мы будем правы, если скажем, что 90 % российских менеджеров существует именно по этой программе. Программа их, смеем надеяться, полностью не устраивает. Но ничего не поделаешь. Призрак коммунизма спугнули, а остров Утопия до сих пор еще не всплыл. Невозможно осчастливить всех. Но вознести достойных, мы думаем, стоит.

Вначале мы хотели бы задаться несколькими вопросами – все ли из достойных занимают лучшие, положенные им по праву места? Все ли одаренные и имеющие деловую схватку менеджеры обеспечены путевкой в жизнь? Ведь бывает и такое, что вместо одного в Ленинград летит совершенно другой человек, и согласно известному сюжету неплохо потом там обустраивается. Всегда ли награда находит своего победителя?

Конечно, лучше всего родиться богатым и знаменитым. Но эта участь ждет далеко не многих. И согласитесь, насколько скучно жить такой судьбой: когда у тебя есть все. Такие люди лишены обычных будничных фантазий, их жизнь сведена, как и у самой низшей ступени, к потреблению. Недаром большинство из них заканчивает свою жизнь более чем

трагично. Здесь нет места для борьбы, и если человек творчески не одарен, то нет места и развитию.

Если у вас дело обстоит иначе, то вам несказанно повезло. Все только начинается, огромные перспективы, будущие победы и поражения, праздники и траур, командные состязания и часы одиночества и отрешенности. В этом кайф. И главное здесь – достичь своей цели. Кому-то суждено ее достичь, кому-то нет. Главное – чтобы было то, к чему нужно стремиться, как бы несбыточно и фантастически это ни звучало. Сделайте это смыслом жизни и старайтесь каждым движением, каждым мгновением, каждым жестом приблизиться к своей хрустальной мечте. Самое важное – не потерять ее из вида.

С чего можно начать свой ошеломляющий успех? Чтобы сразу и все! Пожалуй, с лотерейного билета. Купить билет с большим джек-потом, вставить его в дорогую рамку и повесить в красный угол. И побежали молиться. Если честно, вы когда-нибудь видели человека, выигрывавшего джек-пот в лотерею? Чтобы он был вашим хорошим знакомым? Мы никогда. Только и слышали, что «одна сволочь из соседнего дома...» или «сама не видела, но люди говорят, что правда».

В последнее время люди вообще много говорят и мало задумываются, что сказали. Значит, это нам не подходит. Может, попробовать ограбить банк? Взять кассу? Посвятить себя гоп-стопу? Это дело выбора.

Мы же будем заниматься тем, что попытаемся продви-

нуть себя по более привычной, хотя, возможно, и менее спокойной и легкой карьерной лестнице. Но, несмотря на наш «мирный» выбор, мы не намного удалимся от тех, кто полагается на вышеперечисленные способы «быстрого счастья».

В сущности, доля удачи и теория вероятности присуща любому карьеристу, а современные организации, вышедшие из романтических 1990-х гг., отдаленно напоминают мафиозные структуры. В некоторых из них до сих пор соблюдаются некоторые правила и традиции, негласные уставы и манеры поведения, нестандартные иерархические лестницы и своя обособленная ротация. Здесь главная задача – вовремя их обнаружить, понять и действовать согласно своему карьерному плану, который должен иметь каждый порядочный менеджер.

Неплохо бы его красиво оформить на листе бумаги, где в хронологическом порядке отмерить установленный вами срок и желаемый результат, которого хотелось бы достичь к определенному моменту¹. Допустим, в 25 лет вы решили сменить работу, в 30 получить место руководителя отдела, в 40 вы директор дочернего предприятия, а в 55 у вас вообще огромное счастье – рождается первый внук и до пенсии рукой подать!

Для чего это нужно? Наверное, чтобы это произошло,

¹ Один алкоголик другому:– Я всегда кладу в карман записку с адресом, чтобы в случае опьянения меня могли доставить домой.– И что ты там пинешь?– Париж, бульвар Монмартр.– Но ты же живешь в Челябинске!?– Живу в Челябинске. Но пару раз отвозили-таки в Париж!

чтобы мечты стали явью, а планы привели к желаемому результату. Запрограммируйте сами себя на успех, пока это не сделал за вас кто-то другой, и следуйте своей же инструкции! Мы думаем, себе-то вы можете доверять. Ну... хотя бы немного.

Начнем свой путь? Мы выбрали дорогу карьериста. Этому герою нашего времени всегда не терпится что-то сделать, что-то сказать, кому-то угодить или, наоборот, немного поставлять палки в колеса таким же, как он. Его жизнь может быть полна интриг, бизнес-сражений, осад, набегов и глухой защиты.

Как мы уже говорили, любая организация придерживается своих внутренних правил, но какими бы они не были, у всех есть одно общее – люди. А они часто легко предсказуемы, а значит, управляемы. Этим мы и будем пользоваться в своем долгом и в чем-то романтическом карьерном пути. Начнем? Как говорится, хватит откладывать, пора высиживать!

Итак, нам предстоит внедриться в какую-то организацию. Для меня не важно, что это будет – табачная фабрика, супермаркет, магазин нижнего белья или атомная электростанция, это важно для вас. К этому моменту вы должны были четко определиться со своим бизнес-либидо, чтобы потом резко не сменить ориентацию. Хотя все возможно в этом мире. Единственное, что здесь могу посоветовать, – полагайтесь на собственную интуицию.

Если вы мечтаете работать в большом и светлом офисе, а там на данный момент есть лишь одна вакансия помощника менеджера, идите туда. Не спешите за большим кушем в организации, к которым ваше нутро не располагает, пусть даже за большие суммы. Так или иначе вы все равно будете думать о первом варианте, задавая себе один вопрос: «А что, если бы я выбрал то место?» Эти мысли окажут вам медвежью услугу. Так было не раз и не с одним покорителем ветряных мельниц. Следуйте только тому, что вам хочется.

Надеемся, с этим мы тоже определились. Следующий наш шаг – это разведка. Да, да... Мы же говорили, что карьера – это тоже поле боя, та же стратегия и тактика. В чем заключена первая разведка? Конечно в сборе информации. Не стоит переодеваться в фирменную одежду сотрудника или выдавать себя за курьера и приносить купленную на последние кровные пиццу им в офис. Хотя, если вы на столько авантюры и артистичны, то низкий мой поклон и самые хвалебные слова. Мы рады за таких, как вы, нескучно живете. Для нашей первостепенной разведки нам не потребуются результаты анализа мочи генерального директора или отчет по «черной» кассе главного бухгалтера. Хотя... Чем черт не шутит.

Мы предлагаем вам разузнать все, что может заинтересовать вас в этой организации, и все, что может повлиять на принятие вашего решения войти в их круг или обегать богомерзкое заведение.

Если это фирма занимается розничной торговлей, потол-

кайтесь в ее магазинах, побеседуйте с продавцами, попросите «любимую» книгу жалоб. Обратитесь к покупателям, расспросите их, наведите, как говорится, справки.

Как правило, стервозные продавцы, частые жалобы и недовольства покупателя обслуживанием – не признак хорошего менеджмента или радужных перспектив роста. Скорее всего руководство выбрало стратегию самодостаточности – «На наш век хватит, а после пенсии хоть трава не расти».

Как правило, такие организации существуют лишь потому, что предлагают покупателю и клиенту уникальный или повседневный товар и не «обременены» достойными конкурентами. Здесь получится работать только на себя, а не на свое имя или карьеру – сколько удалось «откатить», «впарить», «списать» столько и получишь. Рискуешь не только всем сразу, но и, что самое опасное, – своей репутацией. Искать работу с клеймом «крысы» не совсем подходящее для карьериста занятие, если вы не экстремал. Работа в магазине с хорошим сервисом, положительными отзывами и учтивым персоналом говорит сама за себя.

Если вы видите изо дня в день одних и тех же продавцов с нейтральными (минимум) или заинтересованными и улыбающимися (пик совершенства) лицами, можете рассчитывать на благоприятную атмосферу внутри конторы, потому как у нас *в России, в отличие от зарубежья, продавец – зеркало фирмы, и притворяться счастливыми в дурной компании наш российский человек долго не сможет.*

Если ваш выбор пал на контору, деятельность которой не связана с магазинами, базарами или «точками» либо исключает возможность прямого общения с представителями фирмы, придется совершить небольшую аферу. Как правило, такие конторы оказывают услуги другим фирмам, поэтому нужно стать другой фирмой.

Позвоните им по телефону и выдайте себя за сотрудника одной из заинтересованной сотрудничеством организации.

Не стоит представляться начальником отдела или генеральным директором, вас раскроет любая посудомойка. Пообщайтесь, задайте вопросы о деятельности фирмы, услугах, поинтересуйтесь личными проблемами менеджера. Если человек попадется болтливый, то вам несказанно повезло. Спрашивайте все, что вас интересует, но не забывайте о тактичности, перегнете палку – вас пошлют со всеми вашими планами и стратегиями в одно хорошее место.

Бывают трудные случаи – типичные официальные лица отвечают только по делу, других вопросов избегают, о себе говорят кратко, представляются по имени-отчеству. Выход один – перезвонить позже. Есть шанс попасть на другого менеджера, поговорчивее. Если таковых не найдется, считайте, что у компании либо слишком много темных делишек и сотрудники боятся «ляпнуть в эфир» что лишнего, либо вы попали в монастырь. В таком случае проверьте номер телефона.

Разумеется, не все будущие карьеристы настолько комму-

никабельны и словоохотливы, есть среди вас и замкнутые особы, и весьма стеснительные. Смеем вас огорчить, мы не дадим советов, как стать общительнее и побороть свою профессиональную робость. Это личная проблема каждого, и если вы решили стать профессиональным менеджером, постичь профессиональные секреты, добиться признания, авторитета и популярности в профессиональных кругах, то у вас не может быть комплексов, на них просто не останется времени. Но для начала мы все-таки предложим прибегнуть к помощи своих друзей или одаренных знакомых, которые смогут позвонить и представиться всеми, кем угодно, и собрать столь необходимую для вас информацию.

Честно говоря, ваши друзья должны быть с вами постоянно, они потребуются вам не один раз. Ментальность российского человека все еще строится на старой поговорке «Один в поле не воин». В моменты вашей карьерной «мобилизации» никто, кроме них, не сможет вам ничем помочь, ни поручиться, ни поддержать, ни выступить в защиту. Но об этом мы поговорим чуть позже.

Но все-таки вернемся к нашему разведштабу, и коль мы упомянули друзей, перейдем к вторичному кругу информации. Для нас – россиян – подчас слухи значат гораздо больше, чем мнение компетентных специалистов или гуру. Вспомните себя, когда вы покупали какую-то дорогую вещь: чему вы доверяли больше всего?

Конечно, специальная литература, гламурные журналы,

советы консультантов в салоне влияли на ваше решение, но стоило услышать в толпе или магазине, метро фразу с острой критикой в адрес вашего практически состоявшегося выбора, как он враз перечеркивался в вашем сознании. И снова журналы, газеты, салоны... В конце концов вы собирали консилиум из друзей и знакомых, и сообща, а чаще по выбору большинства делали свой выбор. 53 % населения страны доверяют мнению друзей, коллег и знакомых, 32 % – специалистам и независимым экспертам (в том числе специализированной литературе, телевизионным программам, интернет-сайтам), чуть менее 9 % – консультантам в магазинах и салонах.

Пора обратиться за информацией и к ним. Спросите, почему во вторую очередь? Потому что в начале необходимо сделать все, что возможно, самому, а потом прибегать к помощи других. Ведь помощь – это одолжение, а одолжение – это то же самое, что и долг. И по нему рано или поздно придется заплатить. Поэтому необходимо выстраивать свои ходы так, чтобы ваши долги были сведены к минимуму. Нет, это не уход в себя или затворничество, просто так надежнее, поверьте. Иногда приходится отдавать долги в самое неподходящее время. Помните об этом. Помните, но не бойтесь при острой необходимости пользоваться этим по праву стратегическим ресурсом российского менеджера. Ведь платить по долгам – это тоже почетная обязанность и хорошая манера, которая высоко ценится в нашем беспокойном мире.

Помните «Крестного отца» Френсиса Копполы, как не хотел Дон Карлеоне помогать пренебрегшему его дружбой человеку? Ведь принять услугу – это признать свою необходимость в данном человеке, а это самый лучший комплимент для каждого.

Попытайте своих друзей на тему интересующей вас организации. Что они знают о ней, возможно, кто-то раньше там работал, кто-то является постоянным клиентом (покупателем), возможно, их близкий или дальний родственник состоит на службе либо (что еще лучше) занимает руководящий пост. Если на вашу удачу такие люди окажутся среди ваших знакомых и друзей, вы должны прежде всего поинтересоваться не размером и периодичностью выплаты заработной платы, настоящего карьериста должно интересовать внутреннее устройство предприятия.

Разузнайте о хитросплетениях так называемых внерабочих отношений, о негласных авторитетах, о прецедентах, если таковые были, продвижениях по служебной лестнице, и за счет чего они достигались. Если такая информация у вас будет на руках (или в ушах), то это значительно облегчит дальнейшее сосуществование и адаптацию в фирме.

Как мы отмечали, такая информация не может быть достоверной на 100 %. Любой слух, донос или новость, полученные из уст другого человека, несут на себе значительный личный отпечаток. Кто-то кого-то невзлюбил, что-то кому-то недодали, обсчитали, обманули и, в конце кон-

цов, просто, так скажем, «поимели». Подчас гнев бывает неоправданным или преувеличенным, но, несмотря на это, может значительно преломить через свою корыстную призму, существующую действительность. Именно поэтому такая информация должна учитываться вами во вторую очередь после первоисточника. Многие практикующие менеджеры знают такую особенность, но все равно продолжают полагаться на «сломанный телефон»² и подчас совершают непростительные ошибки, прежде всего в управлении персоналом.

Если ваш осведомитель будет лицом весьма уважаемым и авторитетным для выбранной вами контора, то, кроме достоверной информации, от него можно получить и неплохие рекомендации, что, несомненно, станет еще одной козырной картой в вашей колоде.

По общему количеству счетов, получаемых нами за телефон, Интернет и спутниковое телевидение, можно понять, что мы живем с вами не в век Возрождения или позднего романтизма, а в прогрессирующую Информационную эпоху. Сейчас жизненный цикл информации, за которой новость

² «Сломанный телефон», «беспроводный телеграф» или, как сейчас можно услышать от некоторых менеджеров, «Базар GSM», «Бабки-мобайл» – источник сомнительной информации, передаваемой посредством слухов, сплетен, неофициальных мнений, рецензий, отзывов, не содержащий в себе ссылки на первоисточник либо исходящий от сугубо заинтересованных в нем лицах. Одно из средств эффективного российского PR, так называемое **Сарафанное радио**.

превращается во всем известный и неактуальный факт, составляет от 2 дней до 1 ч. Радио и телевидение иногда не успевают предоставлять необходимую менеджерам информацию для принятия того или иного решения. В этом их сильным конкурентом стал Интернет. Его оперативность, возможность ежесекундного обновления и вседоступность сделали из него эффективный и относительно компетентный новостной источник.

Что из Интернета можно узнать в качестве первичной информации для себя? Во-первых, существующий официальный сайт. Сейчас даже мало-мальски уважающая себя контрора имеет в Глобальной паутине свое представительство, будь то глобальный электронный офис с возможностью оплаты покупки и последующей доставки до покупателя или скромная электронная визитка, содержащая общую информацию об организации, ее вид деятельности, преимущества и контактные телефоны и адреса.

Кроме этого, у действительно заинтересованных в благополучии и развитии своего персонала организациях на сайтах существует закладка «Персонал», где посетитель может ознакомиться с общей концепцией и задачами в управлении персоналом, перспективой, открывающейся перед сотрудниками. Тут же, как правило, есть список вакантных должностей и бланк резюме. Хорошим примером такого сайта может послужить Интернет-представительство компании

«Юкос»³, действительно приятный для посетителя сайт.

Каковы минусы такой информации? Одна из главных задач любого интернет-ресурса – продвижение товара, услуги и способствование увеличению объема продаж. Стало быть, это реклама. И как вся реклама обладает общими свойствами – преувеличением своих достоинств и сокрытием изъянов и отрицательных моментов в работе организации. Делайте соответствующие выводы.

Кроме официального сайта конторы, следует проверить так называемый информационный шум в Интернете. Это могут быть заметки о фирме на новостных порталах, старая или действующая реклама, отзывы партнеров, рекомендации специалистов, возможно, другие неофициальные сайты. Достоверность информации так же не может быть выше, чем у обычных сплетен, потому как в Интернете есть тоже свои заинтересованные стороны и свои униженные и оскорбленные.

Бывает и такое, что контора не имеет своего сайта вообще. Как правило, это очень маленькие компании, которые не могут себе позволить такую роскошь, либо, если контора по первому впечатлению достаточно прибыльна, это следствие неграмотного и несовременного менеджмента. Но данный факт не должен серьезно сказываться на вашем выборе, потому как, возможно, все это исправиться и именно с вашим приходом. В любом минусе есть свои небольшие плюсы. Правда, очень небольшие.

³ <http://www.yukos.ru/>

Итак, после сбора информации, ее обработки и анализа (как это оговаривается в каждом учебнике менеджмента) перед вами должна предстать более или менее четкая картина о состоянии дел в выбранной вами конторе, о ее перспективах, соответствии современным управленческим нормам, правилах, традициях, и словно у криминальной группировки – неписанных, но авторитетных законах и табу. Если вы человек одаренный, не обиженный Господом и действительно потенциальный карьерист, способный не только привнести в существующую организацию свои веянья, но и готовый кардинально поменять их, что говорится, «подмять» их под себя, желающий если не встать во главе компании, но стремящийся к самым высоким вершинам, то настало время войти в игру. С некоторыми козырями на руках, при правильном их использовании вас ждут весьма радужные перспективы. Ваш ход, сэр!

Выводы по главе

1. В начале поиска работы, определитесь с целями в жизни.
2. Определите, на какие поступки и действия для этого вы сможете пойти, и какую цену вы за это сможете заплатить.
3. Соберите максимум информации об интересующей вас фирме.
4. Слушайте сплетни и слухи, но доверяйте им не больше,

чем табличке профессионального «нищего» в метро.

5. Будьте современным. Узнайте о деятельности фирмы из Интернета.

6. Заручитесь поддержкой своих друзей, но не лезьте в долги!

7. Доверяйте интуиции.

8. Начните действовать уже сегодня!

2. Кинь понты (создаем себе легенду)

*Весь мир – театр.
В нем женщины, мужчины – все актеры.
У них свои есть выходы, уходы,
И каждый не одну играет роль.*

В. Шекспир

Знаете, чем отличается жизнь карьериста буржуйской страны от жизни нашего доморощенного «повстанца»? За-рубежный карьерист живет и работает с интересом и увлеченностью своим делом, а наш, как правило, с безвыходностью, отсутствием другой альтернативы, вся его жизнь сводится к формулировке «ну вот уже будильник...», «опять даже не пожрал нормально» и «слава Богу, на сегодня все». Редко кто действительно заинтересован в трудовом процессе, а если таковые и имеются, то это скорее исключение, чем правило.

Доволен своим результатом и процессом только управляющий, учредитель компании, будем называть его Хозяин. Непременно с большой буквы, возможно, от уважения, а возможно – и от желания обозначить человека, с которым нужно вести себя более чем осторожно.

Как бы не внушали простым смертным, но так уж повелось со времен крепостничества и было закреплено в 1917 г. «революцией против богатых», что большая часть подчиненных недолюбливает своего Хозяина, завидует и отчасти недопонимает, что их успех и благосостояние напрямую зависят от успеха и удач в деловой и личной жизни их Покровителя. Некоторым, конечно, удастся отчасти переубедить своих подопечных, где-то финансово, где-то морально, редко грамотным внутрикорпоративным PR. Но часто Хозяин сам становится провокатором людской непокорности и недоброжелательности.

Возможно, потерпевшие от своих сотрудников обман, предательство, уличившие за подчиненными «крысятничество»⁴, они поднимают планку требований к работникам и претендентам, что нередко вызывает нарекания со стороны последних – «много хочет, да мало получит!»

Воистину прощение, в таком случае – это благодать!

Хотим привести пример требования к сотруднику, а конкретно финансовому директору от одной из столичных организаций:

*«...будьте готовыми к тому, что мы от вас потребуем:
Мужчина*

⁴ «Крыса» (жар.) – вор, предатель. Человек, работающий внутри организации, и умышленно причиняющий вред путем воровства, порчи имущества, продажи информации, носящей характер коммерческой тайны, потенциальным конкурентам.

Возраст до 35 лет

Высшее образование (только профильное)

Опыт работы (по специальности от 5 лет)

Универсальность (знание бухучета)

Конкретные дела, которые помогли увеличить прибыль компании

Четкое знание программного обеспечения (финансового + системы «Гарант»)

Развитые интеллектуальные способности

Способность быстро обучаться

Коммуникабельность

Инициативность

Систематичность

Способность прогнозировать и анализировать (умение заранее определять несостоятельность клиента или организации)

Мотивация

Пунктуальность

Порядочность

Самоконтроль

Упорство в решении проблем

Стремление к профессиональному росту...»

Кроме того что здесь нарушены основные права российских граждан (дискриминация по половому и возрастному признаку), у многих из вас отпало желание бороться за такое

место. А напрасно. Значит, вы себя недооцениваете, занижаете свою цену, умышленно ставите барьер. То, что вы сейчас делаете, это один из признаков неустремленности карьериста. Настоящий карьерист – это прежде всего игрок! Как в деловом, так и в обыденном – театральном смысле слова.

В то, что написал в этом объявлении работодатель он и сам верит на 50 %, и готов первый пойти на уступки. В России никогда не будет цивилизованного Рынка, максимум, на что мы можем рассчитывать – приличный Базар. А на базарах принято торговаться. Рынок труда не исключение. Здесь можно сбивать цену и торговаться с каждым продавцом-работодателем.

Порой подслушанные разговоры о потенциальных соискателях ничем не отличаются от торга испанцев на рынке рабов, здесь обсуждаются не только профессиональные навыки, но и манера поведения, одежда, внешность, благосостояние, дети (не являются ли они обузой), взгляды работника на жизнь, на то она и называется РАбота. Надемся, у вас есть способности к торговле, и вы сможете в таком случае склонить работодателя к компромиссу.

Хотя есть пример региональной фирмы, которая более полутора лет искала человека на должность руководителя юридического отдела, и в конце концов была вынуждена снизить установленные требования. Все в жизни случается.

Но что делать, если ваши навыки явно не подходят под предъявленные требования, а желание получить это место

невозможно побороть? Не нужно спешить и идти на танк с перочинным ножиком. Нужна серьезная подготовка.

Как мы уже отмечали, **карьерист – это не только профессионал в своем деле, но и неплохой актер, интриган и немножко аферист.**

Есть немало примеров, когда соискатели выдавали себя за других людей, в частности умышленно поднимали свой профессиональный статус, предъявляя поддельные дипломы и рекомендации. Вы скажете – преступление? Несомненно! Преступление перед обществом, но не перед собой, не перед своей семьей, не перед своим будущим.

Могу привести не один пример карьеры профессионалов, которые достигли своего положения путем обмана, спекуляции на чувствах, хитростью. Вся жизнь игра, и это действительно так. В карьере это прослеживается наиболее явственно, и, если вы не хотите жить на одну зарплату и свести профессиональную деятельность к выполнению рутинной и повседневной работы, вы должны играть! И временами крапленой колодой. Таковы правила игры.

Помните американский фильм «Поймай меня, если сможешь» («Catch me, if you can»)? Герой успешно пользовался подделанными дипломами, чтобы получить желаемое место. Конечно, мы не подбиваем вас на это, тем более проводить такие эксперименты в медицине – просто не желаю быть жертвой вашего излишнего артистизма. Но не учитывать такие варианты просто нельзя.

В качестве примера хотим привести небольшой рассказ одного из знакомых нам людей о его трудоустройстве в солидную питерскую контору. Назовем карьериста Борисом, дабы не вызывать подозрений со стороны работодателя и нареканий со стороны его знакомых и друзей.

«В 1999 году я закончил вуз. Моя будущая профессия была связана с сельским хозяйством. Я заранее понимал, что в наше время невозможно получить достойную оплату и хорошее место с хоть какой-то перспективой роста.

Выбор специальности был просто безальтернативен, на желаемые тогда специальности попасть без взятки было просто невозможно, либо стоимость обучения явно выходила за рамки семейного бюджета.

С появлением первых домашних компьютеров я увлекся программированием. Не могу сказать, что это было моим бзиком или чем-то вроде того, просто меня это весьма интересовало. Своего компьютера у меня, конечно, не было, и мне приходилось брать его у старшего приятеля, когда тот уезжал из дома по своим делам.

Позже у меня появился свой, я купил его, у знакомого базарного торговца. Во время обучения в институте у меня появилась возможность использовать в своем хобби более мощные машины из вузовского арсенала.

Уже на втором курсе я помогал своим одногруппникам (как правило, приезжим из сел) в освоении элементарной компьютерной грамотности. Это приносило пусть и не су-

масштабные доходы, но все-таки какие-то деньги. В институте слухи обо мне как о компьютерном гении быстро распространились, и ко мне стал обращаться народ с просьбами. Девушки обращались с просьбой разместить свою анкету на иностранных сайтах знакомств (впоследствии одна из них открыла на этом свое дело), выполнить курсовые работы, контрольные, молодые предприниматели просили найти информацию в Интернете, изготовить и разместить свой сайт, более состоятельные особы просили помочь в выборе и установке техники для оснащения офисов. Впоследствии многие предлагали мне место в своих организациях.

Мой доход стал регулярным и весьма неплохим по сравнению с тем, что может заработать в своей жизни российский студент (исключая некоторых студенток). Прошло время, я закончил свой вуз и вышел оттуда с «корочками» на руках.

Я был настолько далек от сельского хозяйства в духовном смысле, что страшно было подумать.

Я понял, что теперь я уже не студент, теперь я безработный.

Работать в моем городе мне не хотелось, заработки были не те, что хотелось, да и перспективы особенно не располагали. Из Интернета я узнал о наборе программистов в совместное с зарубежными инвесторами организацию, где, кроме приличных денег, можно было надеяться на перспективы переезда на постоянное место жительства в другую

страну.

Я решил попробовать.

Требования были внушительными: опыт работы, рекомендации, портфолио, но главное – соответствующее образование. Я пошел на риск. К тому времени я обзавелся хорошими знакомыми из различных отраслей и сфер бизнеса, которые не раз меня просили о помощи. Мне помогли с рекомендациями, с оформлением трудовой книжки, с профессиональной историей, но главное – мой друг достал мне диплом одного солидного технического университета, где по легенде я с отличием закончил заочное отделение.

Сейчас я осознаю, это была безумная идея. Но, может быть, излишняя амбициозность, болезненная самоуверенность или всепоглощающая вера в успех подтолкнули меня на этот самоотверженный шаг.

В тот раз собеседование я не прошел. Вернулся домой, устроился в обычную фирму, но через четыре месяца мне позвонили из Питера и попросили приехать на повторное собеседование. Ехать не хотелось, боялся «запалиться», но родители и друзья уговорили меня попытаться еще раз.

Через три недели я получил эту работу. А через 2 года я был старшим менеджером в своем подразделении...»

Вот такая история. Сейчас Борису 29 лет, он живет в одной из стран Европы. Не хотим сказать, что он самый лучший пример карьериста на Земле, но все-таки достоин нашего уважения как человек, способный на многое ради до-

стижения своей цели.

Мы уже чувствуем ваши упреки и негодование. Да, действительно, на такое способен не каждый из нас. Это трудно. Это против правил. «Обманывать нехорошо» – этому нас учат с ранних лет дома, в школе, в институте. Да обманывать плохо. Но только себя. Обманывать себя это последнее дело, а вот преувеличивать некоторые факты о себе для обоюдного блага – это не так уж страшно.

Посмотрите на мир бизнеса чуть пристальнее. Разве он так чист и невинен? Разве в бизнесе не существует лжи, а продавцы не обманывают своих покупателей? Самым ярким примером обмана, пожалуй, являются реклама и агрессивный коммерческий PR.

Разве рекламодатели не говорят о том, что слегка преувеличивают достоинства товара? Разве не для того существует целая армия дизайнеров, чтобы впихнуть никчемный товар в красивую упаковку?

Почему профессиональные психологи и пиарщики внушают нам несуществующие факты или заставляют изменять нашим привычкам и «впаривают» свои идеи, без которых можем совершенно спокойно обойтись, а они станут обычными банкротами и пополнят списки безработных?

Почему по телевидению молодежи навязывают новый продукт как вещь, без которой они будут выглядеть полными идиотами? Почему магнаты подстраивают моду под свои личные интересы? Зачем выпускают минеральную воду и со-

ки с таким же названием, как и спиртное? Разве это не обман? Разве это не преувеличение фактов? Разве это не ввод покупателя в заблуждение?

Зачем же вы тогда обманываете себя? Почему боитесь сыграть в своей жизни хотя бы раз, пусть не по-крупному, но почувствовать вкус азарта?

Порой для того, чтобы получить желаемое место, не нужно изготавливать поддельное удостоверение личности или менять пол, достаточно заручиться необходимыми рекомендациями или заручиться поддержкой авторитетных лиц, если таковые у вас имеются.

Некоторые выпускники вузов имеют трудовые книжки с уже «наработанным» стажем и приличной практикой. Мы думаем, здесь нет ничего предосудительного. Подумайте сами: указывая в объявлении о вакансиях, о поиске 23-летнего специалиста с высшим образованием и опытом работы в отрасли более трех лет, собственными наработками или клиентской базой, на что надеется работодатель?

Если такой человек и существует, то его теоретическая подготовка стоит под большим сомнением, и если бывший школяр усердно «портил зубную эмаль» о гранит науки, – то хватало ли у него времени на собственные практические наработки и составление базы потенциальных клиентов? Как уже отмечалось, зачастую работодатель обманывает самого себя либо пытается отсечь не нужный ему контингент.

Давайте немного вернемся назад. В первой главе мы со-

брали кое-какую информацию о вашей будущей конторе. Наверняка человек, с которым пройдет первое собеседование, испытывает расположение к определенным личностям, а других полностью исключает. Если вы были достаточно усердны, а госпожа удача к вам благосклонна, вы узнали про его склонности чуть больше, чем про личную жизнь президента. Если нет, то вам придется пойти на небольшую хитрость.

Позвоните по телефону отдела персонала и договоритесь о предварительном собеседовании. Разумеется, вы на него не пойдете, и представляться придется Ваней Пупкиным, но главное, что вы поймете, с кем придется иметь дело и какие препятствия вам предстоит преодолеть, чтобы попасть в вожаемое кресло.

Вторым вашим шагом в этой аванюре может стать прямая разведка, а именно – придите в назначенный день к указанному месту, потолкитесь, познакомитесь с претендентами, вежливо пропустите их вперед, а затем разузнайте все более подробно.

Возможно, это тоже, по-вашему, обман, а для карьериста это коммерческая разведка. Хотите получить хорошее место? Значит, за него нужно побороться, и кто сказал, что борьба должна быть предельно честной и без какого-либо обмана? Не стоит идти на такой риск в небольшой компании, если отдел кадров состоит из одного человека и все претенденты будут у него на виду, либо предварительные «смот-

рины» проходят при участии топ-менеджмента конторы. В таком случае лучше подождать на улице или попросить кого-либо из своих незакомплексованных друзей или знакомых поучаствовать в вашей небольшой авантюре. Это большой плюс: и себя вы не раскроете, и узнаете все, что вам нужно (как говорится, и овцы целы, и волки сыты).

Во всем этом не забывайте о главном – конспирации. Как гласит одна из современных поговорок: «Господа! Будьте взаимно вежливы – смывайте за собой!». Позаботьтесь о надежном прикрытии, о том, что люди, на которых вы будете ссылаться, действительно смогут подтвердить все вами сказанное. Организации, на которые вы ссылаетесь, должны существовать хотя бы в прошлом. Одним словом, обеспечьте свои тылы, и это сохранит ваш драгоценный зад. И главное – будьте кратки. Здесь не стоит быть многословным, каким бы вы красноречием не отличались.

Важно понять: мы не призываем обманывать всех партнеров и коллег, швыряться направо и налево «палеными» оксфордскими дипломами и сертификатами МГУ, но и отстаивать свои интересы можно не только принятыми честными способами, везде необходимо изыскивать более или менее действенные обходные пути, если это не нарушает ваших моральных принципов и способствует карьерному росту. Так или иначе это дело выбора каждого из нас. В игре жизни всегда есть место и профессиональным игрокам, и активным болельщикам на трибуне, и зрителям на мягком ди-

ване (последних среди нас большинство).

Выводы по главе

1. Не все написанные в объявлениях требования к кандидатам, правда. Если вам нравится эта работа, а по требованиям вы не подходите – все равно боритесь за нее!

2. Хозяин-работодатель не всегда такой плохой, как кажется на первый взгляд, и не всегда такой хороший, как кажется при первом общении.

3. Как бы тебе не нравилось, но твой успех в организации напрямую связан с удачами Хозяина.

4. Хороший карьерист – это не только признанный профессионал, но и неплохой актер, интриган и немножко аферист.

5. Ради достижения цели можно пойти на хитрость, но никогда не обманывайте себя!

6. В мире бизнеса пролезть вперед можно, только пробежав на «красный» свет.

7. Один раз определитесь со своей ролью – игрок вы или зритель.

8. Если нельзя, но очень хочется, то можно.

3. Знай себе цену

Доллар, доллар, доллар!!! Эта грязная, вонючая бумажка!

В. Жириновский (из скандального обращения к Дж. Бушу)

*Заработная плата – мерило уважения,
с которым общество относится к
данной профессии.*

Джонни Тиллмон

В самом начале мы бы хотели привести текст одного обращения к «рабочим и крестьянам» неизвестного, к сожалению, автора. На первый взгляд, это просто забавная сатирическая миниатюра, но со временем, после того как мы показали ее некоторым знакомым менеджерам, они частично были согласны с ее доводами, а одного молодого карьериста она тронула за душу, и он ее повесил над рабочим столом. Вот что значит сила слова!

Итак, ниже приводим ее текст.

«Пора стать жадиной!

Граждане, братья и сестры, дорогие друзья! С самого детства нам подло лгали, что любить деньги стыдно. Это не так. Любить деньги не стыдно, а наоборот – приятно и хорошо. Главное – научиться любить их правильно.

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.