
Алла Касаткина

**ВСЕ, ЧТО ВЫ ХОТЕЛИ ЗНАТЬ
О ПОИСКЕ РАБОТЫ,**

но не решались спросить



Оглавление

Оглавление	2
Вместо вступления	4
Мои благодарности	5
Пора ли начинать поиск работы и с чего начинать	6
Где найти мотивацию для поиска работы	8
Как определиться КЕМ быть	10
Стоит ли увольняться сразу, созрев для смены работы	13
Где б найти ТАКУЮ работу... ..	15
Когда ходить на собеседования, если работаешь	17
Отработка при увольнении – как объяснить	19
Когда пора писать заявление об увольнении	21
Как объяснить долгий перерыв в занятости	23
Каверзные вопросы на собеседовании - 1	25
Каверзные вопросы на собеседовании – 2	27
То густо, то пусто... с предложениями новой работы	29
Нет стажа по специальности	31
Вечный вопрос – сколько я стою на рынке труда	33
Ищу приличную зарплату, об опыте работы лучше не спрашивать	35
Хочу, чтобы начальство оценило меня материально	37
И снова о зарплатах... Почему «старожилам» зажимают повышение зарплат	39
Зарплата и кадровая политика в компаниях	41

Зарплата и потолок в штатном расписании	43
Меня не устраивает повышение зарплаты	45
Как правильно определить размер зарплаты и своих желаний.....	47
Как молодому сотруднику просить первого повышения зарплаты	49
Карьерный рост и «неудобный» начальник.....	51
Работа в «закрытых» системных компаниях	53
Опыт работы есть, знания есть, образования по специальности и сертификатов - нет	55
Должность «на вырост» в старой компании и выход на работу с отсрочкой.....	58
Поиск себя и поиск новой работы – как совместить?	60
Выйдешь замуж, уйдешь в декрет	62
Можно ли врать на собеседовании.....	65
КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас	67
Как за 5 минут сократить свои проблемы по поиску работы и прилагаемые усилия.....	69

Вместо вступления

Приветствую вас, уважаемый читатель!

Эта книга написана по следам online-семинара **«Все, что вы хотели знать о поиске работы, но не решались спросить»**, который проходил в январе 2011.

На семинаре я хотела ответить на мало освещенные вопросы, связанные непосредственно с поиском работы или подготовкой к нему. Есть **вопросы, которые просто не знаешь кому и когда задать** – когда просить о повышении зарплаты или как объяснить длительный перерыв в занятости. О таком не спросишь у рекрутера или приятелей, но вопрос очень острый и важный.

Поэтому я и решила провести этот семинар. Я сама знаю, как важно получить ответы на такие каверзные вопросы, которые не дают покоя. Именно с ответов на эти вопросы начинается успешный поиск новой интересной работы или мысль о переменах в карьере вычеркивается из планов на ближайшее будущее.

Соглашусь с вами, что невозможно ответить на все вопросы, которые связаны с поиском работы. Китайская мудрость гласит, что дорога в тысячу ли начинается с первого шага. Пусть эта книга и станет первым шагом, или шагами, на пути к следующей ступеньке в вашей карьерной лестнице.

Вовремя полученный совет существенно сокращает ваши усилия и приближает желанный результат. Может быть, кто-то уже озвучил волнующую вас тему на этом семинаре, и вы найдете ответ на свои вопросы на страницах этой книги. Представляете, насколько легче будет вам принять свое решение о смене работы, получив подтверждение своим догадкам или полностью опровергнув свои сомнения.

Если так случится, что ответа на интересующий вас вопрос не найдется на страницах этой книги, не огорчайтесь. Вы можете стать соавтором следующей книги из этой же серии, прислав свои вопросы мне на почту. Но об этом мы поговорим позже, когда вы прочитаете все ответы вопросы в этой книге.

Мои благодарности

Хочу выразить особую благодарность всем участникам моего online-семинара **«Все, что вы хотели знать о поиске работы, но не решались просить»** за их интересные вопросы.

За активность в эфире семинара несколько участников получили от меня поощрительные призы в виде анализа резюме и советов по улучшению его привлекательности.

Хочу выразить благодарность **моим детям, Анне и Сергею**, которые подтолкнули меня к проведению этой серии семинаров по эффективному поиску работы, составлению программы тренинга **«Охота на работу»**, дополнению его интереснейшими бонусами и проведению тренинга в сети. Иногда желание помочь собственным детям быстро находить интересную и высокооплачиваемую работу становится стимулом для того, чтобы поделиться своим опытом и наработками миром.

Хочу выразить благодарность своим **бывшим коллегам по бизнесу, починенным и участникам проводимых мною собеседований** за опыт и интересные открытия, которые были сделаны в процессе формирования успешных бизнес-команд.

И еще одна благодарность **признанным профессионалам в подборе персонала**, с которыми мне довелось общаться за 20 лет моей карьеры в бизнесе. Эти люди интервьюировали меня и подбирали персонал мне в команду. У многих из них было чему поучиться. Часть их опыта здорово пригодилась мне, когда я сама проводила собеседования с кандидатами.

Большая благодарность **моим клиентам**, которые обращаются ко мне с запросами по подготовке к интервью, сопровождению в поиске работы и планированию карьерного роста. Ваши успехи убедили меня в том, что программа будет полезна и результативна для всех, кто готов к изменениям.

Пора ли начинать поиск работы и с чего начинать

Вопрос от Наталии: «**Как понять, пришло ли время искать новую работу, если я нахожусь еще на предыдущей? С чего начинать поиск работы? Как лучше спланировать свои действия по поиску работы?**»

Начну со второго вопроса: как лучше спланировать поиск работы и с чего начинать.

Это полностью пошагово расписывает моя методика поиска работы. Мы будем проходить эти задания в первую неделю работы в тренинге «**Охота на работу**». Вот эти действия точно нужно начинать, когда вы работаете на старой работе.

Почему?

Потому что это определение всех ваших внутренних желаний, готовности к смене места работы, определение своих ожиданий – **за сколько денег** вы хотите работать, **где** вы готовы работать и **как (кем)** вы работать готовы. Именно с этого нужно начинать поиск работы.

Когда вы понимаете, чего вы хотите, вам проще искать новую работу. Если вы не понимаете чего вы хотите от будущей своей работы, держитесь зубами за старую. Потому что новую работу вы будете искать долго и очень unsuccessfully.

Хочу сразу предупредить, гарантий, что вы будете довольны тем, что найдете, вам никто не даст.

Теперь отвечаю на первую часть вопроса: «**Как понять, пришло ли время искать работу?**»

- Если вы идете на работу в понедельник, как на каторгу,
- если уже с середины дня воскресения, при одном воспоминании, что завтра идти на работу, у вас портится настроение,
- если вы пятницу ждете с понедельника, как трехлетний или пятилетний ребенок новый год, потому что будут подарки,

- это для вас очень серьезный симптом к тому, что **работу пора менять**.

На сайте есть книга **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**. В ней вы найдете рекомендации по поводу того, стоит ли резко дергать руль и искать новую работу или можно посмотреть по сторонам. Вы сможете выполнить задания, которые в ней есть и проанализировать, что можно усовершенствовать на старой работе или стоит писать заявление об уходе. Проработайте ее и вы реально найдете для себя много подсказок.

Если по всем пунктам, которые я указала в главе о том, стоит ли менять работу, вы не видите для себя никакого намека на улучшения вашего сегодняшнего отношения к работе, значит пришло время менять работу.

И тогда вам нужно пошагово определяться **что, где и за какие деньги вы готовы делать**, чтобы получать от этого удовольствие.

Вот с этого и начинается поиск работы, правильный поиск работы.

Где найти мотивацию для поиска работы

Вопрос Марины: «Как настроиться на поиски новой работы, когда затягивает рутинной на теперешней? С чего начать поиски, если человек долгое время не менял работу?»

Я уже говорила, что на сайте есть книга **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**, одна из глав которой связана с поиском работы и подобной ситуацией. В книге вообще пошагово разобраны основные темы, связанные с поиском работы. Я бы даже сказала, что эта книга получилась мини-тренингом по подготовке к поиску работы. В ней есть много полезной информации и задания, которые облегчат процесс поиска работы для тех, кто не совсем понимает «с чего начать» и «куда бежать».

Согласна, что ситуация, в которой вы находитесь, напоминает теплое болотце. Хотя в нем неуютно и пахнет нехорошо, но зато все знакомо и предсказуемо. Да, многое раздражает, но оно уже привычное. А неизвестность на этом фоне всегда выглядит пугающе – что там такого может быть, с чем я не смогу смириться. Но в эту неизвестность еще попасть надо! А болотце вот оно – в нем уже сидим не первый год.

И пока не замаячит на горизонте ваша мечта о новой интересной работе, вы из этого болотца никуда не уйдете. Ваша мечта или ваша желанная работа должна быть настолько привлекательной, чтобы ваша сегодняшняя работа просто превратилась в ад крошечный для вас. Только тогда вы решитесь предпринять самые наименьшие усилия в сторону поиска своей мечты.

Если же мысль о новой работе не становится для вас стимулом к действию, но все ваше желание перемен сведется к банальным разговорам «ах, если бы в нашем болоте пели соловьи...»

Помните, на вашей новой желанной работе все должно быть в разы лучше, чем сейчас. Только это толкнет вас с мертвой точки, к которой вы приросли за долгие годы.

Так что для начала книга вам очень пригодится. Во всяком случае, вы избавите себя от сомнений по поводу необходимости перемен и определитесь, куда вам обратить свой взор для поиска мечты.

Во время тренинга «**Охота на работу**», отрабатывая пошаговую методику поиска работы, вы придете к своей желанной мечте, которая поманит вас из теплого болотца, самой короткой дорогой и в самые короткие сроки.

Как определиться КЕМ быть

Вопрос от Светланы: **«Как определится именно с тем, кем я хочу работать? Потому, что я точно знаю, кем я не хочу работать, но кем хочу - не вижу себя.»**

Мы уже говорили о том, насколько важно знать чего именно хочешь от своей будущей работы. Ведь в случае противоречивых ожиданий вам придется испытать немало трудностей при поиске работы. Когда вообще не понятно какая работа нужна, начинаются бесконечные походы на пустые собеседования, теряется много времени зря, накапливается раздражение и мотивация исчезает.

Закончиться это может печально – вы согласитесь на первую попавшуюся работу не на самых лучших условиях.

Чтобы определиться со своими ожиданиями в занятости и наилучшим применением своих способностей, разработано пошаговое упражнение, которое мы будем делать в тренинге **«Охота на работу»**. После этого упражнения сразу «складывается пазл» ваших ожиданий и ваших реальных возможностей.

Как еще вы можете четко определить все свои внутренние желания и ожидания? Самый простой ответ на этот вопрос - напишите противоположность тому, чего вы не хотите. Но я не сказала бы, что это самый легкий и правильный путь. Подумайте, когда вы знаете чего вы не хотите, получается слишком много возможностей того, чего вы можете хотеть. Это слишком большой соблазн для неподготовленных. При поиске работы идет слишком большой разброс вашей энергии. Вы готовы хвататься за все предложения и бежать на встречи куда позовут.

Вы будете гоняться за любыми предложениями потенциальной работы, которые вам будут вам будут делать. Особенно, если они вас как-то, более или менее ,устраивают и кажутся вам интересными. Вы будете их догонять, как солнечный зайчик. Потом вы будете в них разочаровываться, узнав больше информации при личной встрече.

Со временем вы начнете испытывать легкий диссонанс от того, что вот работу прежнюю хорошую/денежную бросила, нашла новую, но вот она мне ничего не дает.

И вот это окажется принципиально важным для вас. Если вы не прислушиваетесь к своим внутренним желаниям очень сложно, реально очень сложно, найти хорошую работу.

Когда я тестировала в свое время методику по поиску работы и со мной работали 12 добровольцев из разных стран. Они пошагово четко расписывали все задания, которые нужно было сделать. Шагов тогда было немножко меньше, потому что это была базовая часть методики и фишки остальные приросли попозже. После доработки получилось такое кустистое дерево из методики. Участие в эксперименте было добровольным.

Самое интересное, что работу наши все, даже те, кто участвовал в моем эксперименте просто из любопытства. И какое же было удивление, когда две барышни, одна в Америке, одна в России, практически в один день сообщили, что получили такое предложение, от которого не могут отказаться. Они обе участвовали в программе просто из любопытства и не верили в то, что это работает.

Представьте, они даже еще не все шаги базовой методики прошли, то есть они проделали 2/3 пути. Они только начали свой поиск фактически. Но они настолько точно сформулировали свои ожидания, свои желания, свои намерения, что пространство тут же откликнулось на них и они получили предложения. Причем предложения о работе оказались из тех мест, которые они вообще не собирались рассматривать. Это были очень выгодные предложения.

Одна из девушек, которая работала в России, она в этой же компании уже вот за 4 года поднялась на 4 ступеньки в карьерной лестнице. Она пришла в компанию как

специалист, потом она стала начальником отдела, сейчас она директор департамента и очень хочет войти в совет директоров. И такая возможность у нее есть.

Девушка из Америки поработала в бизнесе, в который ее пригласили, несколько лет. Это была частная консалтинговая компания. Через 3 года девушка ушла в свой собственный бизнес. Она смоделировала бизнес, в котором работала, и внесла в него свои дополнения.

Вот такое неожиданное было течение, такой поворот был при тестировании методики, которая легла в основу тренинга **«Охота на работу»**.

Стоит ли увольняться сразу, созрев для смены работы

Вопросы от Яны: «Где-то прочитала совет, что лучше всего искать новую работу, не увольняясь со старой. Будто и ценятся такие кандидаты лучше, но как это делать, реально ли такое?»

Я уже отвечала выше, как правильно начинать работу искать, если работаете на работе. Мы говорили, как определиться пришло ли время перемен или нет. На сайте «Ладная - Я» есть книга **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**, которая может расставить точки над «i» в этой ситуации. Будем считать, что вы уже проработали эту книгу и задания, которые в ней есть, и работу вам, действительно, пора менять.

Ценятся ли работающие кандидаты лучше? Да. На самом деле, у потенциального работодателя к ним больше доверия.

Это вполне логично, что человек, который работает в настоящий момент, вызывает доверия больше, чем человек, который не работает и не работает достаточно долгий период времени. Работающий человек даже на подсознательном уровне воспринимается, как более надежный и предсказуемый. Скажите мне, если бы вы были работодателем, захотели бы вы взять к себе работника, который давно не работает? Поводов для сомнений в этой ситуации множество.

То ли дело, человек, который сейчас имеет постоянную работу, но ищет лучшее применение своим знаниям и опыту. Вы, как работодатель, можете быть уверены,

что этот человек будет какое-то время выполнять у вас определенную работу на оговоренных условиях. Именно это вам и надо!

У меня впереди есть вопрос по поводу долгого перерыва в занятости. Я на него отвечу, когда дойдет до него очередь.

Поэтому, хочу еще раз подчеркнуть, искать новую работу можно и нужно, когда у вас есть работа, которая перестала вас устраивать. И это вполне реально – найти новую и более выгодную работу, еще не оставив старую.

Где б найти ТАКУЮ работу...

Вопрос Лады: **«Хотим работу такую, какой нет. Где ее такую искать?»**

Работа, на самом деле, есть любая. И прощу учесть, что эта работа есть всегда. Даже тогда, когда вы о ней не подозреваете.

Та работа, которую вы хотите, она тоже всегда есть, но найти ее не всегда удается. Если бы ее не было, у вас бы не возникли мысли о ней.

Если описание вашей будущей работы состоит из набора слов типа «я знаю, какой она не должна быть», «я хочу не такую работу, как моя прошлая», «моя новая работа должна быть более интересной» и им подобным, вы будете искать долго. И совершенно не обязательно, что поиски ваши будут успешными. Вы будете искать призрак, но не настоящую работу.

Чем более размыто описание ваших ожиданий, тем дольше ваши поиски. Чем конкретнее ваши ожидания, тем короче период поиска работы, тем лучше и выгоднее предложение от работодателя.

Поверьте мне, мой опыт консультанта и опыт бизнеса всегда подтверждал, что если вы хотите чего-то конкретного, вы это получаете. И это не просто сказки про какие-то фантастические события. Это реальность. Потому что, как только вы четко понимаете, чего хотите, вы очень быстро начинаете видеть варианты, которые вам нужны. Тренинг **«Охота на работу»** реально направлен именно на это.

Тренинг построен так, чтобы вы научились видеть в себе свой потенциал и научились видеть в окружающем вас мире, то есть на рынке, где предлагают

работу, те возможности, которые есть. Это принципиально важно для всех соискателей новой работы.

Когда ходить на собеседования, если работаешь

Вопрос от Андрея: «Старая работа не устраивает. Хочу найти новую. Но есть проблема. Если работаешь 5 дней в неделю, полный день, когда ходить на собеседования и искать новую работу?»

Да, полная занятость имеет свои минусы при поиске новой работы.

Самая сложная вещь, объяснить работодателю причину своего ухода в рабочее время и сохранить до поры до времени в тайне свои поиски новой работы. Я понимаю, что долго это в тайне сохранить не удастся... Но все мы пытаемся это сделать – хранить тайну до последнего.

Обычно те, кто начали серьезный поиск работы и задались целью в короткий срок решить этот вопрос, стараются выкручиваться. Они находят компромиссные варианты. С кем-то договариваются, с кем-то меняются, задерживаются после работы. Вариантов может быть множество. Главное, захотеть их найти.

Обычно, если вы ищите работу и, в принципе, являетесь хорошим специалистом, очень многие рекрутинговые агентства смещают график работы своим сотрудникам для того, что бы могли собеседовать именно таких кандидатов. Солидные агентства, которые занимаются эксклюзивным подбором персонала, так называемые хэдхантеры, назначают встречи с кандидатами либо в перерывах, либо после работы.

Что касается собеседований уже непосредственно в компании, я думаю, выкрутится и придумать, как вы можете уйти с работы на 1-2 часа можно.

Чтобы не гонять, как обалдевший заяц, по всем собеседованиям подряд и чтобы не отпрашиваться ежедневно на пустые собеседования, вам пригодится мой совет по поводу конкретности ваших ожиданий.

Именно к этому моменту уже надо понять, на какую вакансию вы претендуете. Тогда вы с легкостью решите для себя проблему, стоит ли вам идти на это конкретное собеседование. Вы будете знать, как правильно подготовиться к собеседованию, какие вопросы задать в агентстве, в компании, которая вас приглашает на собеседование.

Ваша определенность в поиске работы поможет минимизировать пустую беготню по собеседованиям. У вас появится возможность, сходить на 1-2, максимум 3, собеседования и получить хорошую работу.

Помните, вас могут позвать на множество собеседований. Кто-то захочет просто познакомиться, кто-то понадеется уговорить вас на другую работу, кто-то просто для массовости позовет. Выбор за вами – ходить ли всюду, куда позовут, или только туда, куда вы захотите.

Еще один навык, который вам пригодится в этом случае, научитесь задавать правильные вопросы по телефону, когда вас приглашают на собеседование. Уже на этом этапе вы легко сможете «отсеять» компании, которые вам заведомо не подходят. А это значит, что меньше надо будет отпрашиваться с работы.

Этот навык очень ценный. Умение задавать правильные вопросы пригодится всегда. Вы точно будете знать на ЧТО вы соглашаетесь и ЧТО вам предлагают, задавая вопросы.

И этот навык сильно сэкономит вам время поиска работы, нервы и даже ваши деньги. Зато шансы найти отличную новую работу – сильно увеличит.

Отработка при увольнении – как объяснить

Вопрос от Инги: «Как объяснить рекрутеру, что еще не уволилась и к новой работе сможешь приступить только через 2 недели, отработки. И как вообще к такому относятся? Наверное, только опытным и действительно ценным кадрам такое могут позволить.»

Вы не поверите, но рекрутеры и даже потенциальные работодатели относятся к тому, что вы работаете сейчас в какой-то конкретной компании и будете отрабатывать положенный срок, абсолютно нормально. Скажу больше, когда вы спокойно и открыто говорите об этом, вы вызываете больше уважения к собственной персоне.

Пусть вас не смущает ваша занятость на момент получения более выгодного предложения. Человеку свойственно искать для себя лучшие условия, в том числе и в работе.

В реальности, вам следует обращать внимание на другое. И это «**другое**» намного важнее, чем ваша сегодняшняя занятость и предстоящая отработка.

Знаете, когда компания ищет себе специалиста «на вчера», это не очень хорошо говорит о руководстве этой компании. Для вас это должно быть сигналом, что планирование бизнес-процессов и управление человеческими ресурсами в этой конкретной компании стоит не на высоте. За исключением случаев быстрого старта в бизнесе и интенсивного роста.

Учтите, ваша работа в этой компании может свестись к тому, что испытательный срок именно в этой компании вы не пройдете. Не пройдете не потому, что вы

плохой специалист, а потому, что компания его не пройдет у вас, как у специалиста.

Если вы хотите работать в стабильной компании, то вряд ли стоит идти работать туда, где сотрудники нужны «еще позавчера» и начальство уверено, что вы должны все бросить и бежать к ним на работу.

Человек, который говорит: «Мне нужно сдать работу на старом рабочем месте, что бы я мог спокойно выйти к вам в компанию *надцатого марта*» вызывает уважение и доверие. Это говорит о том, что вы имеете дело с человеком добросовестным и очень ответственным. Если такой человек добросовестно относится к прежней работе, он будет так же ответственно относиться к новой работе. Если человек говорит на финальном собеседовании «Да, фигня, я завтра все брошу и приду к вам», я бы такого специалиста вообще даже на порог своей компании не пустила. Честно вам говорю.

Когда пора писать заявление об увольнении

Вопрос от Виктора: «**Когда писать заявление на увольнение?
Когда уже получено приглашение на работу или заранее?»**»

При поиске работы есть одно важное правило – не надо предпринимать поспешных действий. Помните поговорку о том, когда нужна спешка? Так вот, поиска работы в том списке точно нет!

Значит, вам нужна последовательность действий и спокойствие.

Не спешите после удачно пройденного первого тура собеседований нести заявление об увольнении на подпись своему теперешнему начальству. Пусть ваше начальство пока пребывает в легком неведении относительно ваших ближайших планов. Вам же проще будет уходить на собеседования.

Пользуйтесь моментом!

Заявление на увольнение следует писать только тогда, когда с вами подписали предварительный контракт о найме на работу в другой компании. Иными словами, заявление пишем, когда вам сделали Job Offer, как говорят в международных компаниях.

Вот если получили это долгожданное предложение о найме и оно подписано руководителем компании, знайте, вас официально пригласили на новую работу. Вас выбрали среди всех претендентов. Вы прибежали к финишной прямой первым и приз за победу в забеге за новой работой - ваш Job Offer.

Когда предложение о найме у вас на руках, вы приходите к своему руководителю и спокойно говорите: «Я хочу уйти, у меня есть более привлекательное предложение».

Хочу предупредить, может сложиться такая интересная ситуация, что вам на старом рабочем месте предложат такие условия, что вам новый Job Offer будет не так уже и нужен.

Вот такая ситуация может получиться!

Как объяснить долгий перерыв в занятости

Вопрос от Андрея: «Практически год не работаю и понимаю, что у потенциального работодателя будет не очень хорошее мнение об этом, хотя и не скажет мне в глаза. Как объяснить такой перерыв в занятости? В каком направлении мыслить, и какие причины безделья лучше говорить?»

Хочу сразу тебя «обрадовать», ты напрасно тешишь себя надеждой, что работодатель промолчит и не скажет тебе ничего. Если бы так произошло, т.е. работодатель промолчал, это было бы для тебя идеальным вариантом. Но увы... чудес не бывает!

Тебе об этом могут сказать в глаза на собеседовании еще и посмотреть на твою реакцию. Возьму на себя смелость утверждать, что это будет один из десяти ключевых вопросов на твоём собеседовании. К этому вопросу надо обязательно быть готовым и иметь на него очень хороший ответ, т.к. от этого будет зависеть, получишь ли ты новую работу.

Еще одно предостережение – не вздумай придумывать что-то или откровенно врать по поводу перерыва в занятости на собеседовании. Вранье всегда дорого обходится! Поэтому, если ничего приличного в причинах своего затянувшегося отпуска не придумал, лучше посоветуйся в рекрутинговом агентстве или со специалистом по подбору персонала, которому доверяешь.

Всегда есть возможность красиво объяснить период временного безделья любой длительности самыми благовидными словами. Но вранье на собеседовании не допустимо!

Теперь поговорим о твоей «дырке в трудовой», которая длится больше года.

Ты все это время занимался чем-то за период своей официальной незанятости. Я не буду сейчас уточнять чем именно, не в этом суть. Задача состоит в том, чтобы то, чем ты занимался эти ...наднацать месяцев, правильно подать работодателю.

В тренинге **«Охота на работу»**, в котором ты участвуешь, мы будем прорабатывать подачу нестандартных ситуаций в своей биографии, опыте работы, образовании потенциальному работодателю. У тебя будет прекрасная возможность отработать несколько вариантов пояснений перерыва в занятости под моим присмотром, чтобы потом выбрать лучший.

С правильной подачей ситуации перерыва в твоём трудовом стаже ты сможешь легко и уверенно пройти собеседование.

Еще добавлю, что женщинам в подобных ситуациях бывает намного проще. У них есть больше вариантов для обоснования причин отсутствия занятости.

Каверзные вопросы на собеседовании - 1

Вопрос Максима: **«На собеседованиях часто задают вопрос, на который я не знаю, как отвечать. Почему именно вас мы должны пригласить на эту должность? Меня это просто в ступор вводит. Как отвечать скромно, объективно или с юмором? Может вообще не отвечать?»**

Этот вопрос относится к разряду каверзных вопросов на собеседовании. Этот, и подобные ему вопросы, серьезно озадачили не одного кандидата. Есть компании, в которых вам обязательно зададут этот вопрос еще на самом первом, отборочном, туре собеседований. Опытный рекрутер или руководитель многое узнают о вас из вашего ответа на этот вопрос.

Я писала на эту тему статью **«Как отвечать на вопросы на собеседовании»**, в которой разбирала основные каверзные вопросы и правильные ответы на них. Настоятельно рекомендую найти эту статью и изучить советы, приведенные в ней.

Хочу еще раз обратить ваше внимание, вопросы каверзные на собеседовании задаются не просто так. Поверьте, никому не хочется из банальной вредности ставить вас в неудобное положение. Мало какой специалист по подбору персонала будет задавать вам этот вопрос из банального любопытства или желания позлорадствовать над вашим замешательством. У него слишком много серьезной работы, чтобы заниматься подобными глупостями.

Специалисту важна ваша реакция на этот вопрос. Для него за этим вопросом стоит ваша уверенность в том, что вы реально соответствуете той должности, на которую претендуете. И он обязательно узнает об этом из вашего ответа.

Если где-то в глубине души вы считаете себя не соответствующим этой должности, вы обязательно не соответствуете ей и той ответственности, которую вам собираются поручить. Вы, вероятнее всего, завалите в итоге работу. Вы не сможете на ней работать с удовольствием, потому что будете считать себя самозванцем.

Если же вы считаете себя достойным этой должности, вы найдете кучу аргументов, чтобы обосновать свое соответствие. О каких именно аргументах идет речь, мы будем говорить в тренинге **«Охота на работу»**. Вы узнаете, как эти аргументы построить в правильном порядке. Получите четкий инструктаж, как себя, даже если вы немного не дотягиваете, дотянуть до этой должности. Т.е. как самому поверить в то, что вы справитесь с задачами и добьетесь успеха.

После такой подготовки ни у кого, в том числе у вас, не возникнет и тени сомнений в том, что эта должность просто создана для вас.

Каверзные вопросы на собеседовании – 2

Вопрос Ольги: «Еще один дурацкий вопрос, который меня вводит в ступор. Кем вы себя видите в нашей компании через ...надцать лет? На той же должности – не перспективно, на должности топ менеджера – подводная лодка. И там и там возможен отказ. А если я себя там через ...лет вообще не вижу. Мне просто нужны деньги сейчас и я иду за них работать.»

Еще один сложный вопрос, который подрезает крылья многим кандидатам на собеседовании. Когда-то мне несколько клиентов признались, что этот вопрос их настолько озадачил, что все остальное собеседование пошло насмарку. Они начали злиться, нервничать и терять нить разговора. В результате завалили собеседования, где у них были очень высокие шансы на успех.

Этот вопрос, на самом деле, является отличным продолжением предыдущего вопроса. Не только потому, что его относим к разряду каверзных. А потому что этот вопрос показывает вашему будущему работодателю, какие амбиции у вас есть, и как вы готовы к ним идти. Да, да... он показывает уровень вашей мотивации и способность адекватно планировать свое будущее.

На самом деле сказать, что вы видите себя на должности топ-менеджера в этой компании, можно. За это вам никаких претензий никто не предъявит. Но очень важно к тому же суметь объяснить, куда денется топ-менеджер, который сейчас не подозревает о ваших амбициях, с этой должности. В противном случае, в вас могут с легкостью заподозрить интригана и карьериста, который будет идти по головам вверх. Это точно никому не надо.

Поэтому, если вы хотите с должности простого специалиста через 5 лет шагнуть на должность топ-менеджера, задумайтесь, как вы можете это сделать. Если это большая компания, со сложной структурой, ваша затея просто не реальна. Разве что вы умудритесь породниться с собственником компании.

Даже если вы нанимаетесь в компанию, которой руководит сам собственник, сделать это не так просто. Куда собственник пойдет через 5 лет? Ему тоже нужно объяснить, почему его компания больше не будет в его руках, а перейдет под ваше управление.

Что спрятано в вопросе **«кем вы видите себя через 5 лет»** - то, насколько вы целеустремленны, насколько видите свое будущее.

Скажу вам абсолютно честно, эти вопросы, они ставят в тупик не только молодежь. Молодежь вообще в ступор частенько впадает от этих вопросов. Взрослые опытные специалисты после этого вопроса очень часто становятся похожими на зависший компьютер.

У меня когда-то клиент на консультации нервничал так, что, если бы он меня мог прихлопнуть как муху, по габаритам он мог это сделать, он бы это сделал. Уважение ко мне, как специалисту, и доверие ко мне не позволили ему это сделать. Слышали бы вы, как потом после успешного собеседования и получения очень выгодного предложения он меня за это благодарил.

То густо, то пусто... с предложениями новой работы

Вопрос Николая: «**Когда ищу активно работу, не могу ничего найти, когда уже отказываюсь от поисков, сразу появляется несколько предложений.**»

Мы уже говорили о распылении усилий, ожиданий и собственной энергии, обсуждая похожий вопрос. Рекомендации, которые я дала в нем, очень актуальны в твоём случае.

Скорее всего, ищешь очень много разноплановых работ. Это когда ты согласен быть столяром, и плотником, и начальником, и швейцаром, и курьером и генеральным директором. Лишь бы взяли на работу и денег прилично платили. И еще хорошо бы было, чтобы работать заставляли поменьше.

При таком колоритном наборе потенциальных работ умаешься по собеседованиям бегать. Ты будешь похож на зайца, которого обложили охотники. Как же тут не запутаться и не потерять надежду? Естественно, очень скоро каждое приглашение на собеседование будет вызывать только раздражение и головную боль.

Вот тогда и наступит момент, когда выбираешь первое попавшееся, из этих разноплановых предложений, хоть что-нибудь более-менее подходящее. Сказывается усталость, потеря веры в свои способности найти хорошую работу, в готовность работодателей платить хорошую зарплату. Хорошо, если хватит мудрости, не ухватиться за первое попавшееся предложение.

И вот, когда ты почти разуверишься в том, что можешь найти работу, наступает внутреннее расслабление, уходит напряжение и страх. Именно в это время и начинают поступать интересные предложения.

Самое обидное, что они тебя уже не радуют... Ты просто не в силах им радоваться.

Поэтому, нужно четко сконцентрироваться на том, чего ты хочешь и вести поиск работы не «абы как» или «как все ищут», а работу надо искать правильно. Этому мы будем учиться в тренинге **«Охота на работу»**.

Нет стажа по специальности

Вопрос Анастасии: «**Когда нет в трудовой книжке стажа по специальности, как себя вести?**»

Я думаю, что сейчас не открою вам Америку, если скажу, что у каждого из нас в жизни была такая ситуация. Ну, не родились мы с трудовой книжкой со всевозможными записями о наших профессиях и должностях. Не сложилось!

Вопрос, который задан, намного глубже, чем кажется на первый взгляд. Он о том, как вы относитесь к самим себе и своему профессионализму, как вы воспринимаете себя-специалиста и себя-новичка.

На собеседовании нужно вести себя спокойно и уверенно. Я говорю уверенно, а не самоуверенно и нагло. К вопросу об отсутствии опыта нужно быть готовым заранее. Я уже говорила, что в тренинге «**Охота на работу**» мы будем специально отрабатывать ответы на все вопросы, которые могут вызвать замешательство.

Поверьте, у каждого из нас, наверняка, есть качества, которые нужны на этом конкретном рабочем месте, которое мы хотим получить. Я говорю сейчас о вполне адекватной оценке собственного опыта и навыков.

Если же вы хотите, не имея опыта работы на этой специальности, сразу занимать такую же крутую должность, которая у вас была по старой специальности, приготовьтесь к неожиданностям. Вам ее скорее всего не дадут.

Чаще всего так бывает с людьми, которые меняют одну сферу деятельности на другую, причем, кардинально противоположную. Например, главный бухгалтер с многолетним опытом вдруг решил стать директором по маркетингу и продажам.

Или программист вдруг решит стать администратором элитного ресторана. Бывают в жизни неожиданности...

Приготовьтесь к тому, что у вас однозначно будет понижение в должности. На это надо смотреть совершенно спокойно. К этому просто надо быть готовой...

Если вы реально хороший специалист и быстро обучаетесь, вы быстро наберете обороты и пойдете вверх. Но поймите, когда вы не имеете в этой сфере опыта, ваша ценность рыночная немножко теряется и ее никак нельзя привязывать к вашему прошлому опыту и заслугам в этом конкретном случае.

Но опять же, если вы правильно подчеркнете качества, которые для этой должности ценны, и которые делают из вас ценного специалиста, то вы можете не прогадать. Такое тоже бывает.

Вечный вопрос – сколько я стою на рынке труда

Вопрос Татьяны: **«Как все-таки правильно определить, сколько я стою, как специалист? Имеет ли смысл учитывать статистику зарплат. Насколько это может быть полезно или определять свою стоимость как специалиста нужно по каким-то другим факторам?»**

Вы будете очень удивлены, но ответ на ваш вопрос уже есть в вашем вопросе. Иногда очень важно услышать самого себя в то время, когда вопрос озвучивается.

Статистику зарплат знать нужно, несомненно. Хотя бы для того, чтобы ориентироваться насколько ваша зарплата соответствует рыночным предложениям. Заодно определить для себя самого, насколько соответствуют ваши зарплатные ожидания, проще говоря – ваш зарплатный аппетит, тому, что может предложить вам ваш работодатель и рынок вообще.

Не буду даже останавливаться на неадекватных оценках собственного вклада в успешность компании, в которой вы работаете. Например – «пусть платят сколько скажу и говорят «спасибо», что я вообще прихожу на работу». Эта ситуация тупиковая и надежд на победу в ней почти никаких.

Поговорим о здоровых ожиданиях и статистике. Опирайтесь на голые статистические данные не совсем полезно. Т.к. в разных компаниях на одной и той же должности может быть совершенно разная нагрузка. Следует брать «среднюю температуру по больнице», чтобы определиться насколько рынок сегодня ценит специалистов вашей квалификации, уровня образования и опыта работы.

Кроме среднерыночных показателей следует еще делать поправку на отраслевые и прочие особенности. Например, на производственном предприятии с долгим циклом обращения (производственным циклом) зарплаты у персонала обычно ниже, чем на фирмах с коротким сроком оборачиваемости активов. Еще есть предприятия-передовики и предприятия-доходяги, которые могут готовить к банкротству, в одной и той же отрасли. Естественно, уровень зарплат и регулярность их выплаты будут сильно отличаться.

Еще очень полезно адекватно оценивать себя, как специалиста. Если вы считаете себя супер-профи и хотите зарплату, которую на рынке не платят никому, а ваши деловые и профессиональные качества сильно далеки от ожиданий вашего работодателя, вам никто платить больше денег не будет. Мало того, разговор о повышении зарплаты может стать последней каплей, переполнившей чашу терпения вашего шефа.

Если вы обладаете не только глубокими знаниями в своей профессиональной сфере, но и в нескольких смежных (пусть не так глубоко – это не важно), у вас серьезные шансы «продать» себя работодателю и получить зарплату намного выше рыночной. В этой ситуации важно правильно провести переговоры и суметь подчеркнуть свои уникальные знания в смежных областях, показав выигрыш работодателя от вашего прихода в компанию.

Вот такой хитрый вопрос, оказывается, определить, сколько ты стоишь, как специалист.

Все в ваших руках и умении правильно презентовать свои навыки и умения на собеседовании.

Ищу приличную зарплату, об опыте работы лучше не спрашивать

Вопрос от Яны: «У меня небольшой опыт работы, 1 год. Ищу работу в секретарской области с зарплатой 20-25 тыс. Мне кажется, что это совсем небольшая зарплата, на которую можно более или менее жить, но, почему-то, меня не приглашают на собеседования. На вакансии на 17-20 тыс. меня готовы брать, были предложения, но этого мне не хватит, так как нужно снимать жилье и полностью себя обеспечивать. Мотивируют недостаточным опытом работы. Как найти работу с хорошей оплатой, как попасть на собеседование, что написать в резюме, что бы приглашали?»

Опасное заблуждение многих соискателей новой работы – их зарплатные ожидания. Они бывают либо необоснованно завышены, либо скромно задвинуты в дальний угол. Оба эти варианта не приносят пользы соискателям. Оба эти варианта сильно уменьшают шансы на успешное прохождение собеседования и получения предложения от работодателя.

Ориентировка Яны на то, что она посчитала (вещь, на которую многие попадают), что зарплата рассчитывается из того, сколько денег надо и под нее ищется работа. Например: сколько стоит наем квартиры, которую хочешь снять; сколько стоят вещи, которые хочешь носить; сколько стоит питание и прочие мелкие, и не очень, расходы. В итоге обычно получается кругленькая сумма, которую называют на собеседовании. Т.е. планирование поиска работы идет от потребностей.

На самом деле, это абсолютно неправильный алгоритм поиска работы. При применении этого метода расчета будущей оплаты труда у Яны получается совершенно реальный облом с поиском работы. Что касается Яны, резюме которой я видела и комментировала, опыта работы там реально мало. Очень неэффективно расписаны ее профессиональные навыки и очень невыгодно подано профессиональное образование. Образование у нее минимальное для секретаря, но даже его можно подать намного эффектнее.

Поверьте, любой опыт и любое образование можно преподнести как наивыгоднейшим, так и наихудшим способом. Результаты после собеседования будут соответствующими. Если вам удастся попасть на него.

Поэтому, в резюме должна быть изложена правильная информация о вас, которая покажет вас работодателю с наилучшей стороны. Если у вас мало опыта работы или его нет вообще, а работу вы хотите хорошую и высокооплачиваемую, у вас должны быть дополнительные знания, за которые вам будут доплачивать при отсутствии опыта. То есть что-то в ваших навыках и умениях, что должно стоить больше, чем просто начинающий специалист в этой сфере. У вас обязательно должно быть эффектно презентовано ваше обучение.

Вы должны уметь показать себя на собеседовании как личность и как кандидат, который максимально подходит на эту должность. Только после этого вы можете получить вполне реальное предложение о работе с хорошей зарплатой.

Хочу, чтобы начальство оценило меня материально

Вопрос от Лены: «На работе у меня куча обязанностей, с которыми успешно справляюсь, начальство меня ценит и хвалит, но только на словах. Как сделать так, что бы меня оценили материально?»

Знаете, это типичный вопрос, с которым ко мне приходят клиенты. Они его обычно формулируют таким образом: «Алла, я хочу больше денег, как об этом сказать начальству?» Причем они свято верят, или хотят верить, в то, что, как только они скажут правильные слова, начальство бросится повышать им зарплату. Только в настоящий момент, когда приходят ко мне, им не хватает самой малости – знания правильных слов и смелости их сказать.

Суть проблемы такова, что человек является профессионалом, делает он много, но молчит о том, что ему надо бы добавить денег. Так происходит достаточно долгий период времени. Начальство очень быстро к этому привыкает. Со стороны начальства все выглядит, практически, идеально – работа работает, денег платится мало, а человек, исполнитель, молчит. Эта ситуация – мечта любого работодателя.

И когда работник вдруг, по прошествии достаточно длительного периода времени, заикается о том, что ему вдруг надо платить больше денег, это вызывает шок. На такого работника смотрят с очень большим удивлением, как на человека позволившего себе непростительную наглость. Мысли работодателя в этот момент выглядят приблизительно так « Ничего себе! Ты еще за это хочешь просить денег? Почему сегодня? Ты же и так работал!»

Не подумайте плохого о работодателе, его удивление абсолютно искреннее. Сложно понять, чем сегодняшний день отличается от множества других дней, когда за эту же работу платили меньше.

Чтобы просить повышения зарплаты у своего работодателя, к этому нужно готовиться заранее. И готовится точно так же, как мы проходим по методике поиска работы. Скажу вам больше, в тренинге **«Охота на работу»** есть специальный бонус о том, как правильно говорят о повышении зарплаты или оговаривают зарплату на собеседовании.

Когда вы просите о повышении зарплаты, нужно четко понимать, что именно вы делаете на своей работе, какую пользу, или выгоду ваша работа приносит компании, сколько вы получаете за свой труд. В этой ситуации нужно соотносить ваш вклад в прибыль компании и ваши зарплатные ожидания.

Вам нужно очень хорошо знать, в какое время и как правильно подойти к руководству за повышением. Знать, как нужно объяснить, что вы этого повышения зарплаты стоите.

Учтите, что этот разговор не происходит на бегу в коридоре. Только в спокойной обстановке, когда вас выслушают и будут готовы к обсуждению ситуации. К разговору о повышении зарплаты надо правильно подготовиться.

Самое важное при подготовке к разговору с руководством, вам нужно подготовиться ко всем возражениям по поводу вашей просьбы. Можете даже не сомневаться, ваше начальство будет возражать и сопротивляться. Из всех сил будет возражать. Я вам говорю это абсолютно честно.

Только правильные аргументы, только уверенность в себе, правильно выбранное время и место встречи и ваша готовность получить желаемое повышение зарплаты смогут принести вам успех в этом разговоре.

И снова о зарплатах... Почему «старожилам» зажимают повышение зарплат

Вопрос от Милы: «В системе, где я работала, обычно не поднимают зарплату тем, кто долго работает. Но человеку, который приходит на место уволившегося, платят столько же, если не больше, сколько просил предыдущий кандидат. Люди говорят, что впору увольняться и заново наниматься на то же место. Для чего это делается? Что бы влить новую кровь?»

Вопрос оплаты труда, к сожалению, очень болезненный для многих компаний. Особенно остро стоит вопрос с адекватностью оплаты труда в больших корпоративных структурах для сотрудников, которые не умеют отстаивать свои интересы.

В больших структурах есть прописанные процедуры изменения окладов и делают это обычно раз в году в соответствии с бюджетом. Успевают получить повышение оклада тот, кто раньше подсуетился. Увы, это реальность! Никто не обещал вам при приеме на работу, что начальство будет максимально учитывать ваши интересы. Поэтому не обольщайтесь.

Иногда повышение окладов задерживается из банального жлобства, извините за откровенность. Но это так – есть такая статья экономии в некоторых компаниях. Так происходит, потому что сотрудников, которые долго работали и не говорили о том, что им надо больше денег, привыкают считать рабочими лошадками. Рабочих лошадей не холят и не лелеют, их просто умеренно кормят и гоняют. Их эксплуатируют на всю катушку без лишних любезностей. Вот так и вас эксплуатируют в вашей системе.

Возможно, вас оценят, когда вы придете писать заявление об увольнении. Но не факт! Вас привыкли считать рабочей лошадкой без особых перспектив.

Человек с хорошей самооценкой, который знает цену своим знаниям и умеет их правильно показать начальству, всегда будет с хорошей зарплатой. С ним будут считаться.

При недальновидном руководстве, которое не умеет поощрять и мотивировать своих сотрудников, возникают ситуации, когда ценные кадры уходят. Вот тут и наступает момент истины – нанимая нового сотрудника, ему всегда приходится платить больше и его еще надо учить.

Поэтому говорят, что новый работник всегда дороже прежнего.

Зарплата и кадровая политика в компаниях

Вопрос Дмитрия: «Если фирме не нужны уникальные кадры, то можно ждать пока от безденежья не уволится текущий работник, объявлять вакансию и нанимать нового?»»

Скажу честно, хоть этот вопрос и не относится напрямую к поиску работы, что подобная стратегия одна из самых губительных для бизнеса.

Любой компании и любому бизнесу нужны опытные и грамотные специалисты. Одни бизнесы придерживаются стратегии, что ключевых сотрудников они выращивают сами. Это процесс долгий и не всегда благодарный. Уж очень много нюансов надо учитывать при этом. Влияние человеческого фактора никто не отменял. Очень многое зависит от руководителя или собственника.

Другие бизнесы нанимают специалистов с опытом из родственных бизнесов, чтобы они в короткий период времени вывели бизнес на планируемые позиции. Им платят больше с самого начала, но их финальная оплата сильно зависит от конечных результатов за период.

Бывает, что политика низких зарплат вводится в компании, чтобы «выжить» пару-тройку слишком ярких сотрудников, в которых руководитель увидел будущих конкурентов. Проще говоря, таких умных и талантливых сажают на «голодный паек», лишают всякой возможности роста и ограничивают их инициативы и доступ к руководству, чтобы они сами ушли по собственной инициативе. Да, это суровая правда, вернее – одна из правд, об офисных буднях.

Подобная практика разбазаривания сотрудников происходит в компаниях, где нет никаких условий для роста личностного и профессионального собственных сотрудников. В этих бизнесах люди рассматриваются, как рабочий материал, и

задача стоит «выжать больше за меньшие деньги». Так продолжается пока не наступает критический момент, когда все валится. Тогда приглашают дорогого специалиста на большие деньги, чтобы он спасал бизнес. Это есть плата за невнимание к своему персоналу. Да, бывает и так.

В любом случае, приходя на собеседование в офис, наводите справки о текучке. Настоятельно советую пользоваться техниками сбора информации о компании еще до прихода на интервью. В тренинге **«Охота на работу»** мы проходим целый отдельный блок на эту тему. Там участники обучаются собирать информацию о своем потенциальном работодателе при помощи развед-технологий.

Представьте себе, сколько времени, нервов и сил вы сможете сэкономить, если будете знать о своем будущем работодателе то, что он так хочет скрыть от вас при первой встрече!

Зарплата и потолок в штатном расписании

Вопрос Валентины: «**Как быть, если зарплату не повышают, объясняя это потолком в штатном расписании?»**»

Увы, бывает такая ситуация частенько. Возможно, ваш работодатель и рад бы платить больше своим работникам, но получаемая прибыль не позволяет. Бизнес есть бизнес, и у него свои строгие законы. Нельзя все заработанные деньги тратить на зарплату. Так бизнес рискует превратиться в благотворительный проект.

Я думаю, что ни для кого не секрет, что уровень зарплат в маленькой компании с оборотом до сотни тысяч долларов в год будет намного скромнее, чем в компании с миллионными оборотами. Особенно, если во второй компании занимаются финансовым инвестированием и штат минимальный.

Вот от чего в большей мере зависит штатный потолок или предел в штатном расписании. Бизнесом управляют правила экономической целесообразности.

Кто-то готов с этим мириться, а кто-то – нет.

Мой совет в этой ситуации очень прост и предсказуем. Если это потолок в штатном расписании в вашей компании не устраивает, лучше поищите другую компанию, в которой этот потолок выше зарплаты, соответственно, тоже выше.

Знаете, если, вам надоело жить в землянке с потолком ниже вашего роста, сделайте что-нибудь, что бы переселиться в квартиру, где потолки настолько высоки, что не заставляют вас гнуться в три погибели. Так вы всегда можете ходить с гордо поднятой головой.

Есть еще один секрет по «подъему» или «растягиванию» потолка в штатном расписании. Сработает он только в случае, если есть незакрытые вакансии, по которым вы выполняете часть работы. Выполняя чужую работу на незаполненной должности, вы вполне можете претендовать на часть этой оплаты. Главное, правильно все объяснить своему работодателю.

И еще небольшое уточнение... когда на свободную должность возьмут человека, надбавку у вас могут отобрать, а могут и оставить. Помните об этом.

Как видите, безвыходных ситуаций не бывает.

Бывают ситуации, из которых мы ХОТИМ искать выход или НЕ хотим.

Меня не устраивает повышение зарплаты

Вопрос от Натали: «Я просила повышения зарплаты у начальства. Оговорила сумму и мне зарплату подняли на столько, на сколько я сама сказала. А теперь меня это не устраивает. Что делать?»

Натали, очень рада, что зарплату подняли. Не всем это удастся с первого раза.

Теперь поговорим о вашем недовольстве. Сложно что-то конкретное советовать, не зная как давно было повышение. От этого зависит вероятность успеха вашей повторной попытки.

Хочу обратить внимание, что зарплату чаще, чем раз в год, в принципе, не принято поднимать в бизнесе. Да, бывают случаи, когда у человека растет нагрузка и ответственность на его конкретном участке или компания набирает быстро обороты и надо компенсировать интенсивность занятости. В этих случаях по мере увеличения нагрузки и ответственности увеличивают размер вознаграждения. Но эта ситуация скорее исключение, которое подтверждает правило, чем пример для подражания.

Выбора вариантов не велик. Либо вы ждете, когда вам смогут в очередной раз пересмотреть зарплату. Либо вы уже сейчас берете на себя дополнительно какую-то работу или ответственность за что-то и только тогда мотивируете это очередным повышением зарплаты. Т.е. появляется повод для разговора о дополнительных деньгах.

Хотя я скажу честно, у меня проходили такие фишки, когда я умудрялась трижды в течение года поднять себе зарплату в компании. Я не была директором компании и не поднимала ее сама себе. Я была наемным финансовым директором, но за

год мне трижды подняли зарплату. Компания очень активно набирала обороты и у меня была возможность расширять свою ответственность вместе с зарплатой.

Как правильно определить размер зарплаты и своих желаний

Вопрос Виолеты: «**Какими факторами определяется размер зарплаты? Как его определить для себя и как сказать об этом начальству?**»

О факторах, которые сильно влияют на размер зарплаты, я уже упоминала, отвечая на один из вопросов выше. Сейчас мы не будем подробно останавливаться на их разборе.

Скажу сразу, что ваш опыт работы, квалификация, личные качества, образование, деловые качества, уровень коммуникации с коллегами и начальством играют самую непосредственную роль в размере вашей зарплаты.

Если при поступлении на работу, размер зарплаты больше соответствует надеждам работодателя, которые он на вас возлагает, то после 2-3 лет работы в компании это выглядит иначе. Ваша зарплата уже отражает не надежды вашего работодателя, а степень его удовлетворенности. Проще говоря – насколько оправдались его надежды, связанные с вашим приходом на работу в эту компанию.

В большой корпоративной структуре на размер вашей зарплаты будет влиять еще много других, совершенно косвенных, факторов. К этому тоже надо быть готовым и уделять внимание этим факторам.

Обо всех этих факторах мы будем говорить на нашем тренинге «**Охота на работу**» и одном из бонусов, прилагаемых к этому тренингу «**Как правильно торговаться на собеседовании и просить повышения зарплаты**». Эти факторы, влияющие на размер вашей зарплаты, мы будем четко отрабатывать.

Каждый из участников тренинга будет писать свое обоснование той зарплаты, которую ему будут платить на новой работе, или той, которую он хочет получать после повышения.

Поверьте, если ваши аргументы выстроены правильно и ваши желания вписываются в рыночный максимум, у вас есть реальная возможность получить желаемое вознаграждение за свой труд, знания и стремление сделать своего работодателя богаче.

Как молодому сотруднику просить первого повышения зарплаты

Вопрос Юли: «Я люблю свою работу. Работаю на фирме уже год. Начала еще студенткой. Работала 8 месяцев половину рабочего дня и уже 5 месяцев работаю полный рабочий день. Меня не устраивает моя зарплата. Как просить о повышении зарплаты, учитывая, что я еще молодой сотрудник в компании?»

Почему при переходе на полный рабочий день ты не говорила об изменении зарплаты? Это было самое удобное и самое подходящее время.

Особенно, если учесть, что работать ты стала, практически, в 2 раза больше по количеству рабочего времени.

Мне сложно сейчас давать тебе конкретные аргументы, не зная всей ситуации с твоей работой.

Однозначно, объем выполняемой тобой работы вырос, времени ты работаешь в компании достаточно, чтобы убедиться в твоих способностях. Наверняка, за время работы ты научилась чему-то новому или стала выполнять дополнительные обязанности.

Все это поможет тебе в разговоре о повышении зарплаты.

Все остальные разговоры на тему «я еще молодой сотрудник в компании» являются непродуктивными. Это разговоры в пользу бедных неудачников! Если ты себя причисляешь к таким, то я точно не смогу тебе помочь.

Если же ты настроена на успешность и реально хочешь повышения зарплаты, тебе предстоит справиться со своей нерешительностью, скромностью, неуверенностью в своих способностях и прочими вредными привычками. Только после этого ты сможешь спокойно и аргументировано провести переговоры о повышении с начальством.

Карьерный рост и «неудобный» начальник

Вопрос Ларисы: **«Как работать и продвигаться по карьерной лестнице с начальником, которого ты гораздо умнее и реагируешь быстрее, но вынуждена подчиняться, ведь он начальник?»»**

Смотри, какая штука скрыта в твоём внутреннем состоянии и создавшемся положении. Если ты уже оценила и уверена в этом окончательно и бесповоротно, что ты гораздо умнее, своего начальника и вынуждена ему подчиняться, выбор у тебя небольшой.

Вариант первый - тебе нужно искать применение себе и своим талантам в другом месте, скорее всего - в другой компании, потому что ты не перепрыгнешь своего теперешнего начальника. Вариант второй - поступать, как поступают настоящие карьеристы, и двигаться вперед вместе с шефом. Точнее, тебе придется помочь своему начальнику занять более высокую должность, чтобы сесть в его кресло.

Второй вариант очень скользкий, предупреждаю сразу. Потому что тебе надо бы уверенной в том, что в это кресло посадят именно тебя после повышения шефа. Представь себе картину, ты помогла шефу подняться на следующую ступень, но он «не потянет» эту ответственность и ему нужна рабочая лошадка, т.е. ты. Значит, ты уходишь на повышение снова в роли Санча Пансы своего шефа. Об это ты мечтала?

Поэтому, если нет сил уважать начальника и очень хочется топтать вверх по карьерной лестнице, будь смелее!

Если до начала тренинга «**Охота на работу**» не решишься на поиск работы самостоятельно, присоединяйся к участникам тренинга, чтобы выйти на поиски дружной командой.

Работа в «закрытых» системных компаниях

Вопрос от Милы: «Работу потеряла перед кризисом. Была такая порочная практика в системе, где я работала, увольнение за 24 часа. Оно наступало по собственному желанию руководства, без объяснения причин. Другими словами, режиссер так решил. Не страдали те, кто действительно мог себе позволить встать и уйти вон за 24 часа. В виду того, что я единственный кормилец в семье, я должна была себе подготовить плацдарм для отступления и, стало быть, затянула время. За что и была наказана «рекомендациями». Пыталась восстановить свое доброе имя с помощью закона – бесполезно.

Работу продолжаю искать в той же системе, так как имею огромный опыт, знания, которым хотелось бы найти применение. Есть ли какой-то выход из этого порочного круга? Или стоит искать работу в другом месте.»

Давайте сразу определимся с понятиями. Есть сферы бизнеса, в которых все достаточно быстро меняется, активно внедряются новшества, идет быстрый рост и развитие технологий. Это все, что связано с услугами, прямыми продажами, сервисом, высокими и информационными технологиями, например. А есть сферы бизнеса, в которых уже много лет мало что меняется по сути, не смотря на новые технологии и подходы к работе с клиентами. Яркий пример – банковская сфера. Либо это могут быть большие корпоративные структуры с жесткими регламентами и правилами.

Вероятнее, в одной из этих сфер и работает наша Мила.

Ситуация реально сложная. Я вижу в ней сразу несколько критических ситуаций. Я не буду сейчас касаться того, почему ты попала в эту ситуацию. Не буду говорить о том, что, являясь единственным кормильцем в семье, ты могла себя подстраховать и стать в компании практически неприкасаемой. Это уже другая песня. Она из области корпоративных коммуникаций.

Я возвращаюсь к теме поиска работы, поскольку она сейчас актуальна.

Так вот, выход из этого порочного круга есть. Надо иметь определенную внутреннюю смелость, чтобы сделать шаг за пределы своей системы. Я прекрасно понимаю, что после многих лет работы внутри системы, выйти за ее пределы очень сложно. Тебе придется многое делать заново – делать себе имя, доказывать свою профессиональную пригодность, осваивать новые знания, потерять временно в статусе.

Но все это имеет свои большие преимущества. Ты, прежде всего, перестанешь вариться в той каше, которая тебя уже затянула с головой. Сейчас ты находишься в состоянии белки, которая бежит в колесе. Ты ни на шаг не выходишь за рамки системы, где тебя отвергают.

Ты имеешь 20-ти летний опыт работы, имеешь навыки, но почему-то ищешь работу только внутри своей системы. Ты заиклилась и не смотришь по сторонам.

Сегодня рядом с этой системой очень много предложений соответствующих твоему опыту. Сегодня есть масса возможностей реализовать твои знания, твой опыт с еще большим эффектом и с лучшим применением для тебя. И это будет лучшим решением для тебя и твоей семьи, если ты единственный кормилец.

Я категорически не согласна, что 20 лет твоей жизни надо выбросить коту под хвост. Запомни, твой опыт, твои знания никуда не денутся, они будут всегда с тобой и они будут для тебя принципиально важны. Я бы очень бережно относилась и к знаниям и к опыту, на твоём месте.

Просто искала бы им достойное применение за пределами твоей системы. Как только у тебя хватить смелости выйти из этого замкнутого круга, ты найдешь много интересных вариантов.

Удачи тебе!

Опыт работы есть, знания есть, образования по специальности и сертификатов - нет

Вопрос Дмитрия: «У меня довольно большой опыт работы в своей области. В общей сложности, больше 10 лет. Но у меня нет высшего образования и вообще нет никаких документов об образовании в наличии. Работодатель иногда по этой причине сразу с порога отказываются рассматривать мою кандидатуру. Говорят, «у нас все официально, у нас без образования нельзя». Как быть?»

Я не знаю, какая у вас специальность, Дмитрий, и какая профессия. Опыт работы вызывает уважение. А вот отсутствие каких-либо документов об образовании вызывает легкое недоумение.

Мне сложно понять, почему до сих пор у вас не появилось ни образования, ни документов о нем. Бывают случаи, когда образование не играет роли, вернее – сами «корочки». Но это не ваш случай, насколько я понимаю.

Если для развития карьеры и просто для хорошей зарплаты реально важен диплом, я не понимаю, почему вы его как-то, даже заочно, не попытались пробрести. Это не так сложно в наше время. Я имею в виду совершенно легальные способы получения документов об образовании. Если же в вашей сфере работы наличие диплома не является принципиальным, мне не понятно волнение работодателей.

Я знаю не так много людей, которые, не имея высшего образования, занимают даже позиции менеджеров и руководителей. Но это скорее исключения.

Поскольку вы уточнили, что работаете в сфере ИТ (информационных технологий), согласна с вашими работодателями в их желании видеть документы об образовании. Мне кажется, что их интересуют, прежде всего, сертификаты, подтверждающие ваше свободное владение набором программ, которые они используют.

Не спору, что вы можете быть высококвалифицированным специалистом в своей области и даже знать больше, чем они ожидают. Но суровая реальность бизнеса такова, что по поводу квалификаций никому не верят на слово. Разве что, вы настолько известный на рынке уникальный специалист, что за вами персонально отрядили хэдхантеров и мечтают видеть вас в своей команде. Во всех остальных случаях знания надо подтвердить.

Иногда документы об образовании нужны для международных компаний, т.к. в них регламентированы процедуры и так выглядит процедура первичного отбора кандидатов. Т.е. не имея документов об образовании, вы не сможете пройти во второй тур, где будут на деле проверять ваши знания.

Настоятельно рекомендую вам, Дмитрий, и всем остальным, у кого нет образования и есть амбициозные карьерные планы, позаботиться о соответствующих документах и сертификатах, чтобы не споткнуться в самом начале карьерного взлета.

Что касается меня самой, то финансовое и бизнес-образование я получала параллельно с работой в реальном бизнесе. Но к тому времени у меня уже было одно высшее образование (политехнический институт) и отличные знания в экономике. Дипломы финансиста и MBA значительно облегчили мне дальнейшее продвижение вверх по карьерной лестнице. Училась я без отрыва от работы.

Когда я решила серьезно заняться психологией и пошла получать уже 4-й диплом о высшем образовании, я продолжала работать в бизнесе. Параллельно с работой руководителя (по вечерам и в выходные) я нарабатывала опыт консультационной практики, проходила сертификационные программы по психологии.

По многим предметам я получала зачеты и экзамены «автоматом» только за то, что у меня были уже эти сертификаты и знания в этих областях. Мои

одногогруппники, нас было 43 человека в группе, просто недоумевали, как я все это успевала. Они только изучали психологию и не знали, как вообще можно начать работать с клиентами, а у меня уже был расписан график консультаций.

К концу первого курса у меня были официально закончены 3 сертификационные программы в психологии, что серьезно расширяло мои возможности, как в психологии, так и в применении этих знаний в бизнесе.

Поэтому, Дмитрий, я настоятельно рекомендую вам заняться подтверждением своей квалификации и знаний. Насколько мне известно, в вашей сфере есть возможность получить сертификаты, пройдя дистанционные тесты. Это реальный временный выход из сложившейся ситуации. Тем более, что молодежь сейчас очень хорошо знает ценность этим документам и активно их приобретает для повышения своей конкурентоспособности на рынке труда.

Должность «на вырост» в старой компании и выход на работу с отсрочкой

Вопрос Константина: «Два года назад ушел с не очень хорошо оплачиваемой, но стабильной работы, где трудился 5 лет. Стало скучно, денег маловато и не видны перспективы. Знакомые пригласили на новую должность в компании другого профиля. Через 2 года предложили уволиться. Причин явных, понятных мне, не озвучили. Дали солидную сумму отступных, и мы расстались по соглашению сторон. На старой работе узнали, что я освободился, и зовут обратно. Стоит ли возвращаться? Обещают больше денег, но намного меньше, чем просил. Фирма жадноватая, лишнего не дадут, но стабильно платят, вовремя. И я знаю, что новая должность для меня высоковата. Не будет ли это шагом назад, в знакомое старое болотце?

И еще хотел бы начать работу не сейчас, а через месяца полтора - личные дела. Настаивать ли на этом условии?»

Давайте по порядку разбираться. Должность «на вырост» - это очень хорошо. Я бы очень советовала подумать об этом. Понимаю, что деньги играют не последнюю роль в принятии решения, но надо учитывать и новый статус, и новые возможности. Еще надо оценивать перспективы в этой должности для себя лично – возможность повышения квалификации, расширения полномочий с увеличением зарплаты и прочее.

В этом случае, когда денег не столько, как хочется, а перспективы есть или их можно себе выторговать при обсуждении условий, работа в прежней компании

приобретает для вас конкретный интерес. Обсуждая условия работы, вы можете «выторговывать» для себя не только название вашей должности, но и полномочия, сферу ответственности и возможность их расширения при вашем желании. Естественно, мы все понимаем, что любое «расширение» ответственности, полномочий, количества подчиненных и широты решаемых задач, будет отличным поводом для обсуждения повышения зарплаты.

Это еще один совет в копилку тем, кто задавал вопросы по поводу повышения зарплаты.

Что касается отсрочки, связанной с выходом на новую старую работу, не вижу никаких препятствий, чтобы ей воспользоваться. Тем более что уже есть какие-то конкретные свои планы.

В этой ситуации ваша прежняя компания выступает в роли заинтересованной стороны, а вы в роли «приглашаемой звезды». Это вполне логично, когда приглашаемый специалист ставит свои условия не только по оплате, условиям работы, перспективам, но и дате выхода на работу.

Поиск себя и поиск новой работы – как совместить?

Вопрос Дмитрия: «Понимаю, что поиск себя, в том числе дауншифтерство, вовсе не причина менять текущую работу прямо сейчас. Но с чего начинать ответ «чего же я хочу от жизни сам?»»

Для начала определимся с терминами. Дауншифтингом называют уход с насиженного места на карьерной лестнице и возвращение к жизни по своим желаниям и в соответствии со своими целями. Проще говоря, уход из офисного рабства на вольные хлеба с полной ответственностью за результат.

В тренинге «**Охота на работу**» определение своих истинных желаний и занятий, которые приносят удовольствие, будут идти одними из первых заданий. Это именно то, от чего мы будем отталкиваться, выбирая стратегию поиска работы.

Вы сами постройте три волшебных круга, на пересечении которых находятся те занятия, которые вам интересны, за которые вам готовы платить хорошие деньги и которые вам нравятся на самом деле. Это три волшебных круга, которые мы с вами будем проходить в обязательном порядке. Это тот фундамент, на котором вы сможете построить свою успешность на долгие годы.

Я расскажу пошагово, как это делается. Обычно мои клиенты очень удивляются результатам этих трех волшебных кругов. Хотя волшебства никакого там нет и все очень очевидно, когда понимаешь, как они строятся.

Это будут первые три дня в тренинге «**Охота на работу**». Вы для себя поймете, в каком направлении двигаться. Потому что искать работу мы будем в том направлении, которое интересно персонально вам. В направлении, от которого прет, как говорит молодежь.

Для тех, кто хочет смело предаться дауншифтингу прямо сейчас, рекомендую сделать для начала все задания в книге **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**. И только потом принимать окончательное решение об увольнении с настоящего места работы.

Нравится вам или нет то, что я скажу сейчас, не важно. Уже есть масса доказательств и результатов исследований, выборки из запросов клиентов и просто статистических данных, подтверждающих, что **уход «в никуда» из офисного рабства не приносит желанного облегчения**. Чаще всего он становится причиной затяжной депрессии и тихого ухода от реальности.

Если вы хотите «бросить все к черту» или «послать всех подальше», дауншифтинг не спасет от нерешенных внутренних личностных проблем. Эти проблемы обострятся, как только закончится запас денег, накопленный во времена вашего офисного рабства. Поверьте, тогда эти проблемы будет решать намного сложнее.

Выйдешь замуж, уйдешь в декрет

Вопрос Светланы: «**Мне часто отказывают в приеме на работу часто по причине «выйдите замуж и уйдете декрет». Что на это можно ответить?»**»

Грустная ситуация. Хотя официально дискриминация по любому признаку (половому, возрастному) запрещена во всех странах, на территории бывшего СНГ она процветает.

С одной стороны можно понять работодателя. Ему нужны работники, которые настроены долго и добросовестно трудиться на благо его процветания. Ему важно быть уверенным, что через некоторое время не придется срочно искать временную замену или как-то решать вопрос с выплатой декретных для беременной женщины.

Но сейчас мы на другой стороне баррикады. Нам важно найти аргументы для того, чтобы получить хорошую работу и не подвергаться в будущем подобной дискриминации.

Хочу для зарисовки рассказать одну историю из своей практики.

Когда-то внутри подразделения, которым я руководила, была очень способная девушка. Она проработала под моим началом два с лишним года. Но наступил момент, когда мы обе очень хорошо понимали, что молодежи нужен рост вверх. Это вполне естественное состояние и им легче управлять, чем ему сопротивляться.

Именно поэтому мы поговорили по душам с этой сотрудницей и определили круг интересующих ее компаний для дальнейшей реализации своих способностей. У

нас были очень хорошие отношения в коллективе, и никакой речи не шло об интригах или стремлении сесть в мое кресло. Поэтому планы на будущее обсуждались в спокойной обстановке. Помощь в поиске новой работы я предложила ей при условии, что параллельно мы ищем и готовим замену для нее в нашей компании.

После одного из собеседований девушка вернулась очень озадаченной и расстроенной. Оказалось, что ей на финальном туре собеседований (после профессиональных и психологических тестов) при встрече с будущим руководителем задали именно такой вопрос по поводу гарантий от ее замужества и беременности. Девушка встала и ушла с собеседования.

Так получилось, что я очень хорошо знала лично руководителя, который задал этот неудобный вопрос. Ситуацию разрешили телефонным разговором, который состоялся в присутствии этой девушки.

Я назвала имя и фамилию своей сотрудницы и сказала, что знаю, после какого вопроса интервью было прекращено по ее инициативе. Естественно, моя осведомленность делами своих подчиненных вызвала у этого руководителя легкий шок. Ответ был типично мужским: «Да, я задал ей такой вопрос. Я же рискую, когда беру молодую и красивую девушку на работу. Ее завтра замуж уведут, а потом в декрет она сама захочет. И мне снова придется искать нового человека на ее место, учить, нервничать. Лучше я парня найду. Он хоть в декрет не уйдет.»

Согласитесь, в его словах есть разумные доводы. Но ему можно и нужно возражать.

Мой вопрос застал его врасплох: «Скажи, а ты по улице возле старых домов ходишь? А в машине за рулем едешь?» Не дав ему опомниться, я продолжила: «Знаю, что ходишь – ты центре живешь, там все дома старые. Знаю, что едешь за рулем и машина у тебя резвая. А теперь представь себе – вдруг завтра какой-то балкон обвалится на тебя или ты в аварию попадешь с тяжелыми последствиями. Неужели твоей жене надо тебя бросить уже сегодня, чтобы не рисковать остаться без мужа? А она с тобой живет и детей тебе рождает.»

Не буду растягивать рассказ... Мою подчиненную взяли в эту компанию на должность, которая была ей очень интересна. Перспектив для карьерного роста в новой компании было больше, чем у нас. И уже через полгода мы с моей бывшей подчиненной уравнились в должностях.

Вот так можно разрешить эту ситуацию. Но не все знакомы лично с собственником или будущим руководителем.

Что мешает вам на собеседовании в ответ на подобный вопрос сказать, что статистика смерти от несчастных случаев в быту намного выше вероятности лично вашего ухода в декретный отпуск в ближайшее время. Единственное предупреждение – если вы, действительно, планируете в скором времени уйти в декрет и оставаться там до конца положенного законом срока, лучше честно предупредите об этом на собеседовании. Не стоит начинать работу с обмана.

Можно ли врать на собеседовании

Вопрос Марины: «**Всегда ли на собеседовании нужно говорить только правду? Зачем чужим людям знать подробности о моих личных планах и желаниях. Может проще выучить правильные ответы на те каверзные вопросы, чтобы точно получить работу. А то скажешь правду и ничего не получишь. Что вы думаете по этому поводу.**»

У меня есть свое личное предубеждение против вранья. Я считаю, что **врать**, а именно – сознательно исказить действительность, **на собеседовании просто не допустимо.**

Если вы надеетесь, что какие-то подробности из вашей прошлой биографии или ваши истинные взгляды на какие-то ситуации никто не сможет проверить, вы очень ошибаетесь. Проверить вранье очень легко при желании. Иногда это можно сделать прямо на собеседовании.

Все зависит от опытности и желания того, кто вас интервьюирует.

Однозначно не советую «выучивать» правильные ответы на сложные вопросы, которые задают на собеседованиях. В книге **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»** я описала, как нужно отвечать на эти вопросы, чтобы они увеличили ваши шансы на получение работы. В книге есть даже несколько практических заданий на эту тему. Вы сможете подготовиться к этим вопросам заранее, чтобы они не поставили вас в тупик.

Что же делать, если вы точно знаете, что правда будущему работодателю не понравится? Обычно мне на этот вопрос отвечают «вы спрашиваете

невозможные и неисполнимые вещи – тут тупик». Хочу вам сказать хорошую новость – выход из этой ситуации есть.

Если правда не нравится вам и точно не понравится работодателю, о ней можно не говорить. Т.е. если вас не спрашивают о чем-то неудобном или неприятном, не спешите говорить об этом сами. Это **первый вариант**. Но часто вопрос задают в самый неожиданный момент и не ответить на него просто невозможно. Как быть в этой ситуации? Надо быть готовым к ответу.

Вы знаете, что на любую ситуацию можно посмотреть с разных сторон и по-разному оценить одни и те же обстоятельства. Мы с вами уже говорили об этом в вопросе, посвященном перерыву в трудовом стаже.

Хочу обратить ваше внимание, что у каждой ситуации есть всегда несколько граней и эти грани могут быть положительными и отрицательными. Говорить на собеседовании нужно только о положительных гранях. При таком умении видеть события, происходящие в вашей жизни, вам не придется обманывать работодателя или вводить его в заблуждение.

Да, это получается не сразу и не у всех. Но научиться этому обязательно нужно, чтобы расширить собственные рамки восприятия действительности и получить широту взглядов на происходящие события. Очень рекомендую научиться этому! Это был **второй вариант**.

Есть еще и **третий вариант** – если вы не научились многогранности восприятия действительности и уверены, что врать не следует, можно сказать правду и тут же объяснить работодателю, что эта правда вам уже очень не по душе. Вы признаете реальные события и сообщаете о том, что вы готовы к изменению ситуации. Скажу по секрету, если у вас получится это сказать искренне, вы можете даже заработать дополнительные балы в глазах своего будущего работодателя.

КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас

Не правда ли, заманчивое предложение?

Мало того, что **проблемы с поиском работы решить можно**, так еще и **усилий меньше прикладывать надо**. Неужели это реально? Вполне.

В книге с таким названием пошагово разобраны **основные темы, связанные с поиском работы**. Я бы даже сказала, что эта книга получилась **мини-тренингом по подготовке к поиску работы**. Результаты этого мини-тренинга, который вы сможете пройти самостоятельно, **облегчат вполнину процесс поиска работы** для тех, кто не совсем понимает «с чего начать» и «куда бежать».

Книга составлена в **формате, сочетающем полезную теорию и практические задания**, которые помогут вам прямо сейчас, при прочтении книги, сделать самые первые решающие шаги и выводы, которые сократят ваше время на поиск работы и существенно уменьшать ваши усилия. В конце некоторых глав есть отдельные страницы, где вы сможете выполнять задания и записывать свои выводы.

В книге нет воды и пространных рассуждений – **только полезная информация и рекомендации по всем этапам поиска работы от написания резюме и поиска вакансий до прохождения собеседований и обсуждения размера зарплаты**.

Реально, поиск новой работы вы начнете, читая книгу. И происходить это будет уже с первых страниц.

В книге вы найдете рекомендации по поводу того, стоит ли резко бросать все привычное и срочно искать новую работу или можно посмотреть по сторонам. Вы сможете выполнить задания, которые есть во многих главах и проанализировать, так ли все безнадежно на старой работе и стоит ли писать заявление об уходе.

Сделайте все задания и учтите все рекомендации, тогда вы реально найдете для себя много подсказок.

В книге **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**, есть вопросы и задания, которые помогут вам определить свои ожидания и конкретнее выбрать направление приложения своих усилий. Представляете, насколько вы опередите своих потенциальных конкурентов, когда будете знать как избежать ошибок, о чем и в каком порядке писать в своем резюме, как отличить по объявлению о вакансии реальные предложения от мыльных пузырей. Пока ваши конкуренты на рынке труда будут суетиться, совершать множество ошибок и терять время, **а вы будете получать от работодателей реальные интересные предложения о работе.**

Как за 5 минут сократить свои проблемы по поиску работы и прилагаемые усилия

Чтобы вы смогли стать счастливым обладателем книги **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»** в минимальный срок, вам нужно выполнить несколько простых действий.

От этой книги вас отделяет всего **600 рублей** и **5 минут** вашего времени.

Если вы внимательно прочитаете и сделаете все, что написано, **книга будет у вас через пару минут** после зачисления денег на счет.

1. Заходите на сайт **«[Ладная –Я](http://ladnaya-ya.ru)»**
2. Проходите процедуру регистрации, если вы еще не зарегистрированы на сайте. Регистрация вам нужна для возможности провести оплату прямо при оформлении счета и мгновенно получить доступ к книге после завершения процедуры оплаты.
3. Переходите в **КАТАЛОГ** по прямой ссылке <http://bit.ly/sn7kWB> и оформляете заказ. Для оформления заказа вам нужно нажать кнопку **КУПИТЬ** внизу страницы.
4. Перейдя на страницу **ОФОРМЛЕНИЯ ЗАКАЗА**, вы можете выбрать наиболее удобный для себя вариант оплаты книги.
5. Если у вас есть персональный **скидочный купон** на продукты проекта «Ладная –Я», вы можете ввести его на странице оформления заказа. После ввода кода купона нажмите кнопку **ПРИМЕНИТЬ К ЗАКАЗУ**.
6. После выбора удобного варианта оплаты нажмите внизу страницы кнопку **СОЗДАТЬ ЗАКАЗ**.
7. На следующей странице вы увидите **сумму заказа 600 рублей** (с учетом комиссий выбранной вами системы платежей). Если сумма больше 600

рублей, значит, выбранная вами система платежей берет дополнительную комиссию. Это **сумма, которую надо оплатить**, чтобы доступ к книге был открыт автоматически после зачисления денег. Нажмите кнопку **ОПЛАТИТЬ ЗАКАЗ**, если вы готовы сделать оплату заказа.

8. Если вы хотите выбрать другой вариант оплаты, нажмите кнопку **НАЗАД** и внесите правки в способ оплаты.
9. Закончив оформление заказа, вы будете автоматически перенаправлены на страницу, с которой возможно прямое осуществление платежа через интернет или можно распечатать реквизиты для оплаты через банк.
10. После зачисления денег по оформленному вам счету, доступ к книге открывается автоматически. Уведомление о зачислении денег приходит к вам на почту.
11. Вы сможете найти книгу в боковом блоке меню **МОИ ПРОДУКТЫ**. Она будет доступна для скачивания. Свои комментарии и отчеты о домашних заданиях, которые входят в эту книгу, вы можете оставить там же.
12. Если у вас возникнут какие-либо вопросы при оформлении заказа, вы можете задать их мне лично по адресу mail@ladnaya-ya.ru

После получения книги вы можете **сразу же приступить** к проработке всех заданий и подготовке презентационных материалов для успешного поиска работы.

Всегда счастлива видеть вас среди своих покупателей и клиентов!

Желаю вам огромных успехов в поиске интересной и денежной работы.

Смело берите на вооружение советы из этой книги и книги **«КАК РЕШИТЬ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ С ПОИСКОМ РАБОТЫ... прилагая всего половину усилий, которые Вы тратите сейчас»**.

Поверьте, поиск работы может стать для каждого из нас не только ступенькой в карьерной лестнице или следующим рубежом на пути к благосостоянию. Поиск работы, если он идет по правильным алгоритмам и схемам, может принести намного больше пользы, чем вы от него ожидаете:

- поднять вашу самооценку
- помочь обзавестись интересными знакомствами
- оценить по достоинству свои профессиональные навыки
- научиться выходить из сложных ситуаций на собеседования
- получать достойное вознаграждение за свою работу...

и это еще далеко не все.



Касаткина Алла

(<http://ladnaya-ya.ru>) с 2006 занимается консультированием женщин, стремящихся к успеху. Имеет большой опыт проведения и прохождения собеседований. За 15 лет работы руководителем крупных компаний проведено более 200 собеседований с кандидатами.

Психолог, коуч, бизнес-тренер, эксперт в сфере межличностных отношений, автор методик по раскрытию своего потенциала. Сейчас помогает женщинам готовиться к успешному прохождению собеседований и предварительных интервью, поиску работы, максимально раскрывающей их потенциал, прохождению испытательного периода на новом месте и продвижению в карьерном росте.

Зачем вам чужие вопросы?

В поиске работы, как и в любой жизненной сфере, есть много вопросов, на которые не у кого получить ответ. Иногда задать некому, а чаще всего нет уверенности, что ответ будет честным и полным. Бывают случаи, когда признаться, что попал в непростую ситуацию, гордость не позволяет.

В этой книге вы найдете ответы на такие вопросы. Узнаете, почему не спешат повышать зарплаты, не способствуют карьерному росту. Найдете подсказки, как объяснить затянувшийся перерыв в работе. Определитесь пришла ли пора менять работу или вы просто недооцениваете то, что имеете.

Получите подсказки по поводу каверзных вопросов на собеседовании, чтобы не проиграть своим соперникам и себя с лучшей стороны показать.

В книге много ценной информации, о которой мало пишут и говорят вслух. Смело вооружайтесь советами и чужим опытом, чтобы всегда быть первым среди соискателей на рынке труда. Чтобы всегда получать самые выгодные предложения от работодателей.