

ПІДТВЕРДЖУЙТЕ
СЛОВА
СПРАВАМИ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Ці перші Правила — основні, вони визначають зміст усіх решти: добре знайте свою роботу, добре її виконуйте й будьте у ній найкращими. Ось настільки просто. Секрет у тому, щоб ніхто не знав, наскільки багато вам доводиться працювати, щоб так добре це робити. Ви можете навчатися всьому таємно, у приватному порядку, — не виявляйте себе, хай ніхто не знає, що ви це робите, — і нікому ніколи не розповідайте, що ви прочитали цю книжку; це ваша секретна біблія. Важливо мати вигляд людини спокійної й кваліфікованої, яка володіє ситуацією і все контролює. Ви виконуєте свою щоденну роботу з легкістю і впевненістю. Ви незворушні й непереможні. Та головне, щоб ви *справді* добре виконували свою основну роботу.

Зробіть свою роботу помітною

Вашу роботу дуже легко можуть прогледіти в бурхливому вирі офісного життя. Ви працюєте як каторжний, і може бути важко пам'ятати, що треба докласти певних зусиль, щоб підвищити свій індивідуальний статус і отримати похвалу за вашу роботу. Але це важливо. Ви повинні вирізнитися, щоб вас помітили і ваш кар'єрний потенціал був реалізований.

Найкращий спосіб зробити це — вийти за межі звичайного робочого шаблону. Якщо вам доводиться обробляти певну кількість деталей щодня — так само, як і всім іншим, — то обробка більшої кількості не принесе вам великої користі. Але якщо ви надішлете звіт своєму начальникові про те, як кожен зможе обробити більше деталей, вас помітять. Такий добровільний звіт є блискучим способом виділитися з натовпу. Він демонструє, що ви думаєте в процесі роботи і використовуєте свою ініціативу. Але її не треба використовувати надто часто. Якщо ви вивалили на свого начальника шквал добровільних звітів, вас помітять, але у зовсім небажаний спосіб. Слід дотримуватися певних правил:

- Ви маєте надсилати звіт тільки періодично.
- Впевніться, що ваш звіт дійсно стане в пригоді, — що він принесе користь чи передбачатиме вигоду.
- Переконайтеся, що ваше ім'я у звіті добре видно.
- Переконайтеся, що звіт побачить не тільки ваш бос, але й його керівник.
- Пам'ятайте, що це не має бути звітом, — це може бути стаття в інформаційному бюлетені компанії.

Звичайно, найкращий спосіб зробити так, щоб вашу роботу помітили, — це дуже, дуже добре виконувати свою роботу. І найкраще

щий спосіб бути справним у вашій роботі — повністю віддаватися її виконанню й ігнорувати все інше. Існує величезна кількість політичних новин, пліток, ігор, втрат часу і спілкування, яке відбувається в ім'я роботи. Це не робота. Зосереджуйтеся на найважливішому, і ви уже будете грати з величезною перевагою над своїми колегами. Гравець за Правилами залишається зосередженим. Думайте про поточну задачу — дуже добре її виконуючи — і не відволікайтеся.

**ДОБРОВІЛЬНИЙ ЗВІТ
Є БЛИСКУЧИМ СПОСОБОМ
ВИДІЛИТИСЯ З НАТОВПУ**

Ніколи не стійте на місці

Більшість людей щодня беруться до роботи лише з однією думкою — дотягти до часу, коли можна йти додому. Протягом дня вони будуть робити все, що потрібно, щоб дожити до чарівного часу. Ви зробите інакше. Ви не будете стояти на місці. Коли є робота, для більшості людей видається достатнім, що вони просто зроблять її і відтак залишаться на стабільній позиції. Але для вас просто виконувати роботу не є кінцевою метою — це лише здобуття коштів. Ваша мета — це підвищення, більша платня, кар'єрний злет, накопичення контактів і досвіду для виходу в самостійне плавання, що б не було у списку ваших побажань. Робота, в певному сенсі, є умовним поняттям.

Так, вам доведеться виконувати роботу. І так — ви маєте це робити якнайкраще. Але вам треба вже думати про наступний крок, і будь-яка діяльність, якою ви займаєтесь на роботі, повинна бути лише сходиною у вашому плані для руху вгору.

Поки інші думають про наступну перерву на чай або про те, як провести післяобідні години так, щоб не довелося робити яку-небудь роботу, ви будете займатися плануванням і виконанням вашого наступного маневру. В ідеальному світі гравець за Правилами має виконати свою роботу до обіду, щоб далі був вільний день: тоді він може навчатися заради наступного підвищення, оцінювати конкуренцію серед близьких колег, писати добровільні звіти, щоб його роботу помітили, шукати шляхів удосконалення процесу роботи для всіх, підвищувати ступінь своєї обізнаності з регламентом та історією компанії.

Якщо ви не можете виконати свою роботу до обіду, доведеться педнувати усе це з роботою. Ваші конкуренти цього не робитимуть. А ви — не стійте на місці. Ніколи не погоджуйтеся на те, що просто виконати роботу достатньо. Це — для інших. Ви будете рухатися без зупинки під час підготовки, вивчення, аналізу та навчання.

Ми говорили раніше про ходу, характерну для керівника; що ж, це те, що ви будете робити, практикуючи ходу менеджера — чи тієї людини, чию ходу вам потрібно засвоїти. Ви маєте бачити кар'єрне підвищення — чи те, чого конкретно ви хочете, — як рух. Треба продовжувати рухатися, інакше ви поростете мохом. Ви маєте рухатися, інакше на вас чекає застій. Ви повинні любити рух, інакше ви прикипите на місці.

Рух вимагає від вас, щоб ви не протирали штани у неробстві, — не стійте на місці.

**В ІДЕАЛЬНОМУ СВІТІ ГРАВЕЦЬ
ЗА ПРАВИЛАМИ МАЄ ВИКОНАТИ
СВОЮ РОБОТУ ДО ОБІДУ,
ЩОБ ДАЛІ БУВ ВІЛЬНИЙ ДЕНЬ**

Пропонуйте свої послуги обережно

Багато людей думають, що, якщо вони на все відповідатимуть «так», їх будуть помічати, хвалити і підвищувати на посаді. Це не так. Розумний керівник скористається цим менталітетом «я зроблю!» — і вони в кінцевому підсумку будуть перевантажені, недооцінені й ошукані. Перед тим як підняти руку, щоб зголоситися до будь-якої роботи, дуже уважно подумайте. Ви повинні поставити собі кілька запитань:

- Чому ця людина запрошує добровольців?
- Як це допоможе здійсненню мого плану?
- Який вигляд я буду мати з погляду вищого керівництва, якщо я візьмуся за цю роботу?
- Який вигляд я буду мати, якщо не візьмуся за роботу?
- Чи є ця робота негожою, такою, яку ніхто інший не хоче робити?
- Чи справді ця людина безнадійно перевантажена і потребує моєї допомоги?

Цілком може статися, що це негожа робота, за яку ніхто не хоче братися, і, добровільно зголосившись, ви можете заробити великий плюс в очах вищого керівництва — вважатимуть, що ви здатні прийняти виклик, що ви корисні, готові засукати рукави і заглибитись у роботу. З іншого боку, можуть подумати, що ви нерозумна людина. Або якщо ви добровільно візьметесь підшивати документи, вас побачать як звичайного діловода. Або ви можете виявити добру волю, щоб допомогти людині, яка справді потребує підтримки. Будьте обережні й вибирайте моменти. Немає

сенсу вистрибувати, якщо це означає, що на вас подивляться як на мавпу. Тільки зробіть один крок уперед, коли ви впевнені, що справите гарне враження, отримаєте вигоду або зміните ситуацію для того, хто потребує допомоги.

Пам'ятайте також, що іноді ви будете вважатися добровольцем без того, щоб ви підняли руку чи зробили крок уперед. Буває, що іноді всі ваші колеги роблять колективний крок назад, виставляючи вас привселюдно добровольцем, тоді, коли ви насправді не мали наміру це робити. Коли це станеться вперше, вам доведеться змиритися з цим і виконувати роботу, — але подбайте про те, щоб це не повторилося, бо ж ви гравець за Правилами. Наступного разу краще дослухайтеся, відчуйте ставлення колективу до роботи й переконайтеся, що ви відступаєте назад разом із рештою.

**ПЕРШ НІЖ ПІДНЯТИ РУКУ,
ЩОБ ЗГОЛОСИТИСЯ ДО БУДЬ-ЯКОЇ
РОБОТИ, ДУЖЕ ДОБРЕ ПОДУМАЙТЕ**

Знайдіть свою нішу

Колись я працював з колегою, який дуже добре навчився дізнаватися про клієнтів подробиці, яких ми не могли з'ясувати. Здавалося, він завжди знав імена їхніх дітей, знав, де вони відпочивали, їхні дні народження — чоловіків та дружин також, — їхню улюблену музику й ресторани, тож якщо нам доводилося мати справу з певним клієнтом, ми зверталися до Майка і просили, ввічливо і смиренно, чи не міг би він повідомити нам трохи цікавих фактів, які допомогли б налагодити дружні стосунки із клієнтом. Майк виділив собі нішу. Ніхто не просив його стати ходячою енциклопедією вподобань та антипатій клієнтів. Це не входило до його посадових обов'язків і вимагало багато праці й невидимих зусиль. І це був дуже цінний актив. Невдовзі регіональний директор почув про додаткові зусилля, яких докладав Майк, і його шлях нагору кар'єрними сходами корпорації був безпрецедентно швидким, просто блискавичним. І це все, що було потрібно. Я кажу «все», однак це була насправді велика кількість роботи і надзвичайно розумне рішення.

Знайти своє місце — це виявити корисну площу, яку ніхто інший ще не помітив. Це може бути настільки ж просто, як вміння чудово складати таблиці або писати звіти. Це може бути як було з Майком, коли знаєш те, чого ніхто інший не знає. Це може бути блискуче вміння вправлятися з розкладом, кошторисами, розуміння системи. Однак подбайте про те, щоб не стати незамінним, інакше це Правило приведе до протилежних наслідків.

Виділення ніші для себе нерідко виводить вас зі звичайного діапазону офісної діяльності. Ви можете більше рухатися, частіше бувати поза офісом без зобов'язання будь-кому пояснювати, де ви перебуваєте чи що ви робите. Це змушує вас виділятися з юрби, дає вам незалежність і недосяжний статус. Я колись зголосився редагувати інформаційний бюлетень компанії — враху-

вавши попереднє правило — і мав змогу бродити поміж нашими сімома відділеннями, як хотів. Певна річ, я завжди дбав про те, щоб моя робота була виконана вчасно і надзвичайно добре.

Виділення ніші для себе часто означає, що вас помітили інші люди, крім вашого начальника, — чужі боси. Ці боси збираються разом і розмовляють. Якщо вони назвуть у розмові ваше ім'я, то в хорошому сенсі — «бачу, Річ робить якийсь дуже оригінальний аналіз ринку». Відтак вашому босу буде складніше не підвищувати вас, якщо він хоче заслужити схвалення в групі своїх колег. Якщо інші боси думають, що ви цінний кадр, вашому босу дійсно доведеться з цим погодитись.

**ЯКЩО ІНШІ БОСИ ДУМАЮТЬ,
ЩО ВИ ЦІННИЙ КАДР, ВАШОМУ
БОСУ ТАКОЖ ДОВЕДЕТЬСЯ З ЦИМ
ПОГОДИТИСЬ**

Обіцяйте менше — робіть більше

Якщо ви знаєте, що зможете зробити роботу на середу, завжди кажіть «у п'ятницю». Якщо ви знаєте, що вашому відділу потрібний буде тиждень, просіть два. Якщо ви знаєте, що для установки й успішного запуску нової машини потрібно буде двоє додаткових працівників, просіть дати вам трьох.

Це не нечесно, це просто розсудливо. Якщо хтось помітив, що ви це робите, відкрито і чесно зізнайтеся і скажіть, що ви завжди вбудовуєте відсоток непередбачуваності у ваші обчислення. За це вас точно не вб'ють.

Отже, про перший момент. Обіцяйте менше. Але те, що ви сказали «п'ятниця» чи «два тижні», чи будь-що інше, не означає, що ви можете заспокоїтися і скористатися цим послабленням. О ні. Що ви повинні зробити, то це подбати, щоб роботу було здано раніше, без перевищення кошторису і в кращому вигляді, ніж ви обіцяли. І ось це вже другий момент. Робіть більше. Це означає, що в разі вашої обіцянки завершити звіт до понеділка ви його завершите, але не тільки звіт, а й повні плани здійснення нових завдань. Або, якщо ви сказали, що експозиція буде розгорнута й почне функціонувати в неділю ввечері лише з двома додатковими співробітниками, ви це зробили — і вам, крім того, вдалося змусити вашого головного конкурента зійти з дистанції. Або, якщо ви сказали, що до наступної наради буде написано чернетку нової брошури компанії, ви маєте не тільки її, а й макет у повному кольорі, повний текст, написаний і відредагований, усі необхідні фотографії, кошторис повних витрат на друк з ціною за примірник. Вочевидь треба працювати акуратно, знаючи міру, щоб ви не взяли на себе зобов'язання, яких перед вами не ставили, але я певен, що ви зрозуміли ідею.

Знову ж таки, це може бути констатацією очевидного, але не поведіться надто завзято, коли ви це робите, інакше ваш шеф звикне такого очікувати, — це має бути приємним сюрпризом, а не вкоріненою тактикою.

Інколи також допомагає, якщо діяти безглуздо. Ви можете прикидатися, що ви не розумієте якоїсь нової техніки або програмного забезпечення, тоді як насправді ви їх знаєте як свої п'ять пальців. Потім, коли ви раптом зробите всі таблиці з кошторисами, які ніхто інший не міг зробити, ви виглядатимете молодцем. Якщо ж попередньо ви сказали «о, так, я таке знаю, я працював з такими електронними таблицями на попередній роботі», сюрпризу не буде, ви «прокололися» — і втратили перевагу.

Коли ви обіцяєте менше і робите більше, вам треба дотримуватись ключового моменту — у вашому випадку, оскільки ви гравець за Правилами, це може просто означати, що ви *ніколи* не здасте роботу невчасно або з поганою якістю. Саме так. Якщо вам доведеться працювати всю ніч не покладаючи рук, нікуди не втечеш. Ви здасте роботу тоді, коли пообіцяли, — або раніше, якщо зможете, — без винятку. Краще від початку домовитися про довший термін виконання, ніж когось підводити. Багато людей настільки люблять подобатися, люблять похвалу й визнання, що погоджуються з першим запропонованим терміном виконання роботи — «звичайно, я можу це зробити», — і потім зазнають невдачі. Спочатку вони виглядають як слабкі гравці, а потім їх можуть вважати некомпетентними.

**ВИ НІКОЛИ НЕ ЗДАСТЕ РОБОТУ
НЕВЧАСНО АБО З ПОГАНОЮ ЯКІСТЮ**