

Глава 4

Как получить повышение, выполняя нужную работу

Питер Брегман

Мой друг Дэйв печально известен своим пристрастием к жареной еде. (Имена и некоторые детали истории изменены.) Однако он был страшно удивлен, узнав, что у него высокий уровень холестерина в крови. Дэйв объяснил это так: «Просто за день до анализов я хорошенько поел».

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

Мысль о немедленных результатах заманчива. Но о чем бы ни шла речь, о питании или расстановке приоритетов в работе, быстрых результатов не бывает. Об этом мне напомнил один репортер, когда спросил, какой совет я дал бы человеку, желающему попросить прибавку к зарплате во времена ее повсеместного снижения. Что я ответил? «Не просить».

Нет, я вовсе не думаю, что в подобные моменты нельзя получить прибавку. Но, если на протяжении предыдущего года вы не закладывали основу для этого повышения, вам его, скорее всего, и не видать. Нет определенного правила, нужных слов или благоприятного развития событий, которые чудесным образом привели бы к получению прибавки за пару дней подготовки. Однако, действуя по определенной формуле, можно со временем научиться зарабатывать больше. И начинается она с вашей способности к расстановке приоритетов.

Эта формула основана на одной простой предпосылке: получить больше можно, если продемонстрировать свою эффективность. Повысить производительность и принести больше пользы можно, сосредоточившись на выполнении тех дел, которые руководители вашей организации *считают* важными. И почти всегда именно эти задачи увеличивают как краткосрочные, так и долгосрочные прибыль и доходы.

Но, не зная, какие задачи для компании приоритетны, вы либо станете распыляться на все рабочие задания, либо оставите без внимания действительно важные.

Стратегически верный, целенаправленный выбор первоочередных дел приводит к повышению заработной платы. Понимая, какие задачи требуют максимального внимания, мы можем стать более производительными. Вот моя личная формула получения прибавки к зарплате.

1. За год до предстоящего разговора с благодарностью и без колебаний беритесь за все порученные задания. Объясните, что вы заинтересованы не в сиюминутном повышении зарплаты, а в том, чтобы *принести наибольшую пользу своей компании.*
2. Мыслите как акционер компании. Задавайте вопросы о стратегии, о том, что не дает спать по ночам высшему руководству. Узнайте, как работа вашего отдела влияет на прибыль и рентабельность бизнеса и что имеет значение для непосредственного начальства. Вместе с менеджером вашего отдела определите два-три приоритета, над которыми вы сможете работать для повышения прибыли и рентабельности. После такого разговора у вас *появится заслуживающий прибавки ориентир в работе.*
3. А теперь *держите эти два-три «двигателя» прибыли и (или) рентабельности в верхней части списка своих дел.* Подходите к выполнению повседневных обязанностей таким образом, чтобы направить максимум усилий на продвижение компании в этих сферах. Поделитесь списком дел со своим менеджером, чтобы удостовериться, что

не ошиблись в выборе приоритетов и ваша работа положительно влияет на общую картину бизнеса. Подсчитайте доход, который приносите компании. Если менеджер попросит вас сделать что-либо помимо приоритетных заданий, выразите несогласие и обсудите возможные компромиссные решения. Конечно же, иногда вам придется заниматься чем-нибудь незначительным. Но во избежание такой ситуации делайте стратегически верный выбор.

После шести месяцев четкой фокусировки почва для разговора о том, какую огромную пользу вы принесли компании по ключевым направлениям, будет подготовлена, и вы получите полное право говорить о повышении заработной платы. Это подходящий момент, поскольку большинство компаний продумывают бюджеты и повышение в своих отделах каждые полгода.

Формула работает потому, что в ней нет никаких хитрых уловок. Если вы сосредоточены на высокоприоритетных задачах (даже если иногда спорите с руководителем, не соглашаясь выполнять другие поручения), в конечном счете повыситесь и ваша личная производительность, и производительность вашего начальника; а компания от этого только выиграет. Это «деньги в банке» — они обезопасят ваше рабочее место, а вы потенциально сможете получить повышение.

— Итак, — спросил я Дэйва, — сейчас, когда ты знаешь, что у тебя высокий уровень холестерина, ты поменяешь что-то в своем питании?

— Нет, — ответил в своей манере Дэйв. — Лучше при-
му таблетку. Уровень холестерина снизится, и я снова
смогу есть все что угодно.

Возможно, я выбираю сложные пути. Но, насколько
мне известно, таблетки для повышения зарплаты просто
не существует.