Андрей Плетенев

Чему не учат в вузе, но без чего вам не получить хорошей работы

16 ваших конкурентных преимуществ

Андрей Плетенев

Чему не учат в вузе, но без чего вам не получить хорошей работы. 16 ваших конкурентных преимуществ

«Издательские решения»

2015

Плетенев А.

Чему не учат в вузе, но без чего вам не получить хорошей работы. 16 ваших конкурентных преимуществ / А. Плетенев — «Издательские решения», 2015

ISBN 978-5-457-74099-0

Прочитав эту небольшую книгу вы узнаете: • Как думает работодатель • Что отличает зрелого специалиста от «зеленого» • За что сотрудник получает зарплату • Сколько вы стоите • Где ваше место в компании • И многое другое, что даст вам преимущество в карьере.

ISBN 978-5-457-74099-0

© Плетенев А., 2015
© Издательские решения, 2015

Содержание

Почему вам необходимо это знать 6
Как можно этого избежать? 8
Ваши конкурентные преимущества 9
За что сотрудник получает зарплату 10
Сколько вы стоите 11
Конец ознакомительного фрагмента. 12

Андрей Плетенев
Чему не учат в вузе, но без чего вам не получить хорошей работы
16 ваших конкурентных преимуществ

© Андрей Плетенев, 2015
© Вероника Олеговна Ахматова, иллюстрации, 2015

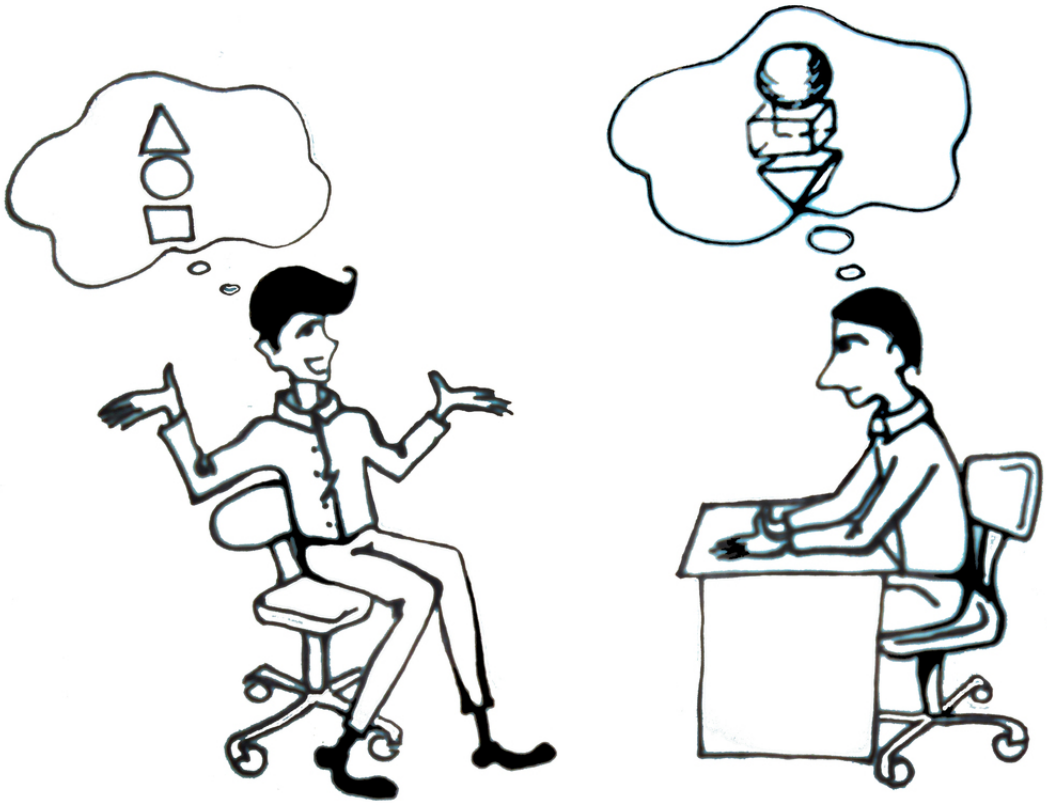
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Почему вам необходимо это знать

Я был студентом 2 раза (один раз очно, второй заочно), поэтому мне хорошо знаком хронический недосып, скучные «бесконечные» лекции, сессии, еда в столовках, общажный быт, стипендия. Ради чего мы переносим все это, да еще и тратим годы жизни? По сути мы инвестируем в свое будущее. Мы говорим себе: «ОК. Можно потерпеть все это. Зато потом меня ждет отличная работа и хорошие деньги, на которые я устрою свою жизнь.» Если вы действительно после выпуска намерены занять хорошее «место под солнцем», вам обязательно нужно знать вещи, которые написаны здесь. Те, кого не заботит успешное будущее (или кто уверен, что это будущее гарантировано дипломом) могут не читать дальше.

В течение последних 18 лет по роду работы я очень часто сам проводил собеседования о приеме на работу со студентами, а также участвовал в качестве наблюдателя в большом количестве таких встреч. Я делился своими наблюдениями со знакомыми директорами и бизнесменами. Они говорят о том же. Бросается в глаза, насколько студенты, приходящие «устраиваться на работу», не готовы к этому. И дело тут не в знаниях и умениях. Дело в том, что, куда бы вы не приходили: в компанию, организацию или учреждение – решение о вашем приеме принимает не безликая организация, а конкретный человек (даже если в собеседовании их участвует несколько). Будем называть его далее «работодатель». У этого человека и других людей, с которыми вы беседуете (если они занимаются этим профессионально), в голове есть четкая картинка того, чего они ждут от сотрудника. Назовем это их **ожиданиями**. В вашей голове как правило тоже есть некая картинка будущего «Я на работе». Она составлена под влиянием ваших желаний, устремлений, а также того, что вы слышали от других или читали. По сути собеседование – это процесс, когда вы и работодатель пытаетесь понять, впишется ли другая сторона в их картинку.

Теперь самая важная вещь: **КАРТИНКА В ГОЛОВЕ РАБОТОДАТЕЛЯ – ПОЧТИ ВСЕГДА ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ВАШЕЙ.**



У инопланетян более реалистичное представление о жизни на Земле, чем у студентов о будущей работе. Ниже у вас будет возможность проверить себя и убедиться в этом. Те, у кого все совпадет, могут спать спокойно: у вас уже есть преимущество перед остальными, вам следует позаботиться только о своем уровне как специалиста. Тех, у кого не совпадает (а таких большинство) ожидают следующие **варианты развития событий** (они будут периодически повторяться):

1. Это несовпадение выяснится во время собеседования и вас не возьмут
2. Это выяснится в работе. С вами попрощаются.
3. С вами не попрощаются, но будут терпеть и ждать, пока вы все поймете. Платой за это терпение будет то, что вы не будете иметь хорошего зарплатного роста.
4. Вы сами уйдете. (Зачем вам работа, где все не так, как вы представляли? Вас почему-то не ценят).

Как можно этого избежать?

A. Устроиться «по знакомству». (Впрочем, те, кто так планируют свою карьеру, вряд ли дочитали до этого места).

B. Если у вас много времени, можно потратить месяцы и годы, тыкаясь из одной конторы в другую (Варианты 1,2,4). В конечном итоге вы либо осядете на варианте 3), либо опытным путем поймете, что на самом деле нужно работодателю и у вас «все попрет».

C. Постараться вытянуть из работодателя его ожидания. К сожалению, многие работодатели считают, что это вещи «само собой разумеющиеся» и «все и так их должны понимать». Из тех, кто все же захочет это сделать для вас, далеко не каждый работодатель может вытащить из себя и четко описать все свои ожидания. Если бы это было просто, такой список висел бы в каждой конторе на видном месте. Это примерно то же самое как объяснять, как нужно ходить. Все это умеют, однако попробуйте описать словами. У вас сразу возникнут затруднения. Вы начнете задумываться над тем, как именно вы держите баланс, переносите центр тяжести, делая шаг, наступаете сначала на носок или пятку? В конце концов, вы «плюнете» и у вас получится что-то вроде: «просто переставляешь ноги и все».

D. Попытаться изменить ожидания работодателя, объяснив ему, что картинка в его голове – неправильная. Расскажите ему свое видение. Будьте готовы объяснить ему, почему вы лучше него знаете, как строить бизнес.

E. Расспросить друзей, кто уже работает. Каждый расскажет вам свое понимание того, как надо работать. Кто-то скажет дельные вещи, а кто-то «научит» вас, хотя сам понимает не больше вашего. От такой «помощи» вы получите не больше пользы, чем от блюда, в котором часть ингридиентов отравлена, притом неизвестно, какая именно.

F. Прочесть это «пособие».

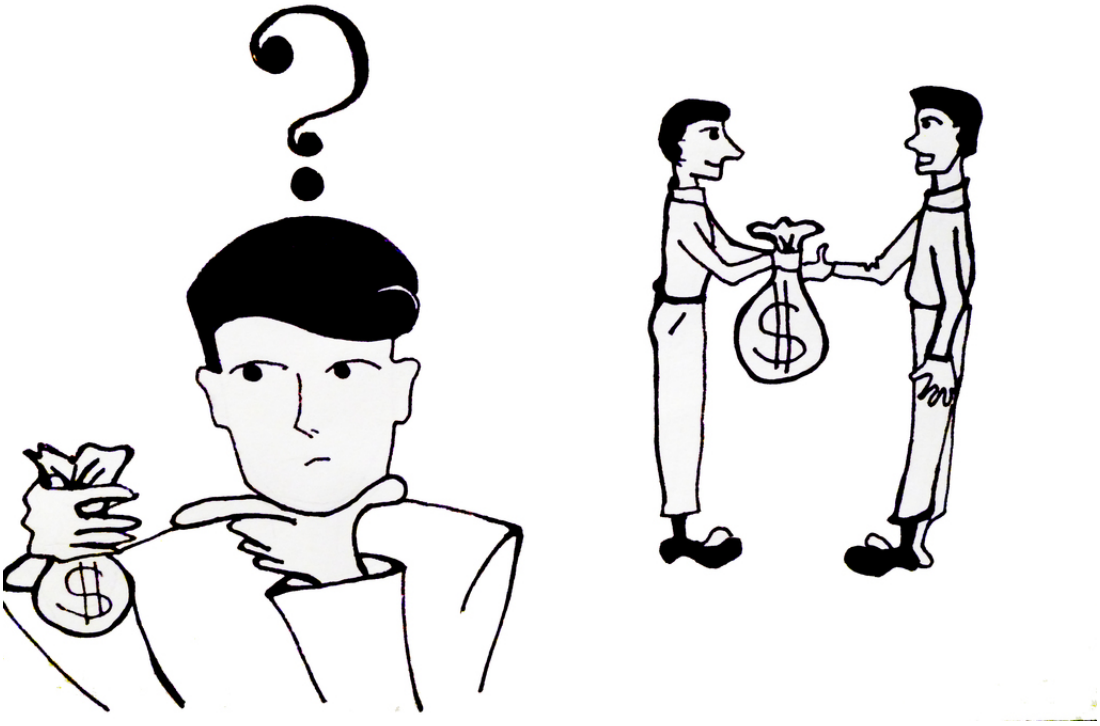
Ваши конкурентные преимущества

Я не буду писать о необходимости развития в профессиональной области. Во-первых, это и так всем понятно, во-вторых, получение этого преимущества требует много времени и усилий. Я расскажу о том, что вы можете сделать прямо сейчас. Для получения этих преимуществ вам нужно только правильное понимание, осознание и изменение привычного взгляда.

Это иногда непросто сделать, но я вам в этом помогу.

Итак, далее идет секретная информация. Вы не найдете ее в учебниках и уж точно вас не научат этому в ВУЗе. *Курсивом* выделена типичная позиция студента. Если он остается на этой позиции, то, даже работая, он остается для работодателя «зеленым». А за «незрелое» никто не любит платить. *Подчеркнутым* выделена позиция зрелого специалиста, которого работодатель ценит и которому готов платить хорошие деньги. Перейдете ли вы от одной позиции к другой и если «да», то как скоро – зависит от вас.

За что сотрудник получает зарплату



«Зеленому» этот вопрос покажется странным. Стипендию платят за то, что я учусь. Зарплату платят за то, что я работаю. За это положено платить. Платят всем. Если бы мне не платили, нафига я бы вообще ходил на работу. Правда, некоторые еще думают, что им платят за то, что они умные и замечательные.

«Зрелый» знает, что компания платит ему деньги за ту пользу, которую он приносит сейчас и может принести завтра. Другими словами, работодатель, глядя на вас, оценивает, заработаете ли вы для него больше денег, чем он на вас потратит. В противном случае, даже если вы умный и талантливый, зачем вы ему нужны? При этом, когда он думает о затратах на вас, в его мысленной картинке присутствует не только ваша зарплата, премии, больничные, расходы на содержание вашего рабочего места и т. п. Там есть и стоимость ваших будущих ошибок и стоимость его собственного времени и времени специалистов, которые будут вас учить. Чему учить? Читаем дальше..

Сколько вы стоите

«Зеленый» считает, что он достаточно крут. Он прошел непростой конкурс и учился много лет. Много знает и умеет, он умный, замечательный и рассчитывает на высокую зарплату. После выпуска он должен быть буквально «нарасхват». Работодатели в очередь должны стоять к нему еще с 3 курса, чтобы заполучить его. И если не стоят – это объясняется только их нерасторопностью.

Эти ожидания формируются:

A. Тем, что студенту говорили в ВУЗе (он ведь учился на перспективной и востребованной специальности): «в стране не хватает таких специалистов»

B. Тем, что иногда сам ВУЗ является престижным и студент не отличает достижения ВУЗа от своих собственных

C. Сравнением себя с однокурсниками (он успешен по сравнению с ними и многое делает лучше их)

D. Тем, что он много читает

E. Просто его желанием, т. е. ему нравится так думать. Приятно иметь высокую самооценку и думать, что главное иметь амбиции, тогда можно получить все и сразу. И неприятно думать, что для этого нужно много и кропотливо работать. (Из всех этих слабых оснований, это – самое слабое).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.