

Дмитрий Михайлов



КАК УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ

или путь из кладовки в кресло
руководителя за восемь месяцев

Дмитрий Михайлов

**Как устроиться на работу.
Или путь из кладовки
в кресло руководителя
за восемь месяцев**

«Издательские решения»

Михайлов Д. Ю.

Как устроиться на работу. Или путь из кладовки
в кресло руководителя за восемь месяцев /
Д. Ю. Михайлов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-833171-8

Основная идея книги, прежде всего, показать читателю, что возможно всё; что все препятствия только у нас в голове; поделиться успешными стратегиями карьерного и личного роста; рассказать об ошибках и о том, как их исправлять. История призвана мотивировать и зажигать читателя. Книга написана в формате рассказа от первого лица.

ISBN 978-5-44-833171-8

© Михайлов Д. Ю.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Вместо введения	7
Обо мне.	8
Август. Поиск работы	12
Собеседование	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**Как устроиться на работу
Или путь из кладовки
в кресло руководителя
за восемь месяцев
Дмитрий Юрьевич Михайлов**

© Дмитрий Юрьевич Михайлов, 2016

© Павел Бармин, дизайн обложки, 2016

ISBN 978-5-4483-3171-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

*Невозможно решить проблему на том же уровне,
на котором она возникла.*

*Нужно стать выше этой проблемы,
поднявшись на следующий уровень.*

Альберт Эйнштейн

Кто такой Дмитрий Михайлов?

Простой парень из провинциального городка. Обычный человек, ничуть не лучше и не хуже любого, кто читает сейчас эту книгу. Легко хорошо учиться, если ты гений, легко писать музыку, если тебя зовут Иоганн Себастьян Бах. Но можно ли сделать что-то стоящее, если ты обычный человек, если у тебя нет папы-банкира, который обеспечит твою жизнь?

Можно. Эта книга тому доказательство.

Другой вопрос – готов ли ты к этому? Готов ли ты изменить свою жизнь?

Готов, раз держишь эту книгу в руках. Те, кто не готов, не делают попыток. Они плачут в углу, оправдывая свою лень и бесполезность. От них только и слышно, что «дуракам везет». Они верят, что недостойны чего-то, что другие лучше их в чем-то, что у них не получится. Таких людей жаль.

Но это их выбор! А выбор других мы будем уважать!

Главное – будь откровенен с собой! Ведь на самом деле Ты достоин самого лучшего в этом мире! Ты достоин, чтобы быть счастливым уже сегодня!

Можешь подумать об этом.

Из ненаписанного

Все описанное в этой книге является субъективным переживанием автора произошедших с ним событий и на истину не претендует.

Некоторые факты упрощены для удобства изложения.

Все имена, фамилии, названия компаний изменены, а совпадения случайны.

Вместо введения

*Мудрые учатся на чужих ошибках, умные на своих,
а дураки вообще не учатся!*

Народ

– Почему этому не учат в университете и школе?! – Владимир откинулся на спинку стула. – Нам преподают какие-то эфемерные вещи, а то, что действительно необходимо в жизни, не рассказывают!

Действительно, почему?

Почему не говорят, как подготовиться и пройти собеседование? Как правильно ставить задачи подчиненным? Как самому проводить собеседование? Как разговаривать с руководителем? Как повысить себе зарплату? И еще сотня таких «как»?

Ведь эти знания будут полезны практически каждому, кто работает или планирует работать!

Владимир молча смотрел на меня. Прошла уже неделя с того момента, как я узнал, что меня назначают руководителем департамента. Мне нужно было оставить за себя человека. Владимир подходил идеально. И всю последнюю неделю я делился с ним опытом руководства небольшой группой программистов. Владимир внимательно слушал и записывал каждое мое слово. Еще пара дней, и я уже буду в другом отделе и не смогу ему помочь. Он понимал это. И вот сейчас, глядя на него, я вдруг понял, что должен поделиться своим опытом со всем миром. Ведь сколько таких Владимиров вокруг? Я сам когда-то начинал и всего достигал методом проб и ошибок, лба и шишек, граблей и лица...

И в то время руководство в духе «Как не наломать дров в карьере» стало бы для меня помощником и существенно сократило бы потраченное время, силы, нервы, как мои, так и других людей.

Ситуация с Владимиром вдохновила меня на создание книги. Я надеюсь, что моя история станет для кого-то хорошим уроком. Ведь, как говорят, «Мудрые учатся на чужих ошибках...»

Будьте мудрыми: возьмите лучшее, что есть в этой книге, себе на заметку и применяйте это каждый день!

В книге описан реальный опыт карьерного роста со всеми подробностями. Хочется верить, что каждый найдет в этой истории то руководство по карьере, которого мне так не хватало в жизни.

Я старался написать книгу так, чтобы она читалась на одном дыхании, чтобы она зажигала и мотивировала *действовать сейчас*, чтобы *она изменила Вашу жизнь в лучшую сторону*. Насколько у меня это получилось, решать Вам.

Надеюсь, что Вы напишете мне о своих результатах после прочтения книги.

Обо мне. Или как все начиналось

Посвящается маме, папе и сестренке

Апрель 1988 года стал особенным для семьи Михайловых. Прошло не так много времени с момента ужасной утраты первенца: после рождения девочка сильно болела и прожила всего три месяца. Врачи лишь развели руками. Это стало огромным ударом по семейному благополучию. Родители не должны хоронить детей, это ненормально. Семья была на грани распада. Единственное решение – родить еще одного ребенка – было настолько же очевидным, насколько и невыносимо сложным. Никто не хочет пережить потерю своего чада еще раз. И все же, несмотря ни на что, решение было принято. И сегодня их ждал подарок в виде крохотного свертка: здоровый и красивый мальчик. Бабушка ребенка настояла на имени Дмитрий. Как у всех, у нее был свой герой. Только не бэтмен или супермен. Так как бабушка была христианкой, для нее героем был Дмитрий Мироточец, живший в 300 году.

Согласно житию, Дмитрий был сыном римского проконсула. Его родители были тайными христианами, крестили своего сына в домово́й церкви и воспитали в соответствии с христианскими устоями. После смерти отца Дмитрий был назначен императором Галерием на его место. Получив назначение, Дмитрий проявил себя как открытый христианин, проповедовал в городе и обратил в христианство многих его жителей.

Бабушка говорила, что русские князья часто называли своих первенцев именем этого святого. Так было у Ярослава I, Юрия Долгорукого, Иоанна II, Иоанна Грозного, Алексея Михайловича. В древней Руси день великомученика Дмитрия считался в числе больших праздников, службу совершал обычно сам патриарх, в присутствии царя.

Родителям история понравилась, и они не стали спорить. Так я стал Дмитрием.

Детский сад, школа – все как у всех. Учился я средне и ничем не выделялся среди других: что-то нравилось, что-то не очень, были и «тройки», и «двойки», и «пятерки». Родители были обычными работягами: папа – помощник машиниста на железной дороге, мама – медсестра в городской поликлинике. Будущее тоже не обещало быть радужным: или на железную дорогу, или в поликлинику.

По следам родителей.

2003 год стал, пожалуй, самым трагичным в моей жизни: умерла мама. За одно мгновение. Ее просто не стало и все. Практически у меня на глазах. Раньше казалось, что, когда теряешь близкого человека, весь мир перестает существовать. Ты бьешься в истерику, лупишь голыми руками стену и пытаешься выпрыгнуть в окно. Но жизнь отличается от фантазий. Когда столкнулся со смертью родного человека, я просто не мог поверить, что все это произошло «по-настоящему». Мне просто поскорей хотелось проснуться. Я повторял себе: «Ты потерял самого близкого человека в твоей жизни», – но мозг отказывался верить в это!

Осознание пришло позже.

После школы я поступил в университет по направлению от железной дороги. Нам с отцом не нужно было платить за обучение, все расходы на себя брало вагонное депо. Однако за это я должен был отработать у них какое-то время.

Просто какой-то договор с Дейви Джонсом (персонаж из к/ф «Пираты Карибского моря»). Но другого выхода не было.

Кто-то думает, что высшее образование не важно, и приводит в пример Стива Джобса, Билла Гейтса и прочих гениев, которых выгоняли из школ и институтов. Вот только обычно

забывают, что тот же Стив Джобс учился в Рид-колледже в Портленде (штат Орегон). Это был частный гуманитарный университет, один из самых дорогих в Америке, а не сельское ПТУ. А у Билла Гейтса прадедушка был мэром и сенатором, а дедушка – вице-президентом Национального банка. Сам же юноша в тринадцать лет (1968 год) написал свою первую программу – игру «Крестики-нолики» на языке программирования BASIC, а в семнадцать вместе с друзьями основал компанию Traf-O-Data. Если ты можешь похвастаться такими же достижениями и связями, то бросай учебу прямо сейчас. Если нет, не обманывай себя, ты просто оправдываешь свою бесполезность, говоря о том, что тебе университет не нужен.

Да, безусловно, те знания, теории и уж тем более способы их преподавания в высших заведениях далеки от совершенства, но что вы можете сказать о человеке, который сам закончил университет? Подумайте минуту!

Что дал университет лично мне? Друзей, а друзья – это поддержка и связи. Опыт, огромный опыт поиска подходов к каждому преподавателю, опыт жизни отдельно от родителей, удовлетворение, что я довел одно нудное дело до конца, и еще бумагу с водными знаками. Свое дело можно открыть и с дипломом, и без него, и все же он является своего рода знаком качества и очень классным мотивирующим фактором для некоторых людей.

Пять лет в институте пролетели как один день. «Направление от железной дороги» требовало, чтобы я вернулся в родной город и отработал в вагонном депо пять лет. Если же откажусь или уволюсь в течении этого времени, то должен буду выплатить все издержки по моему обучению. И все вокруг были довольны, спокойны за меня, некоторые даже завидовали, что «в такие тяжелые времена кризиса, когда почти невозможно найти работу, ты трудоустроен». И вроде бы в какой-то момент я сам поверил в это. И вот я возвращаюсь из Омска в свой небольшой городок, где родился и вырос, чтобы работать на единственном предприятии города – железной дороге.

Счастье-то какое.

В вагонном депо не было инженерных мест по моей специальности, и начальник предложил выбор: дефектоскопист или бригадир. С первой должностью я столкнулся, когда проходил практику после третьего курса. Не самый приятный опыт. Мне же хотелось попробовать что-то новое, к тому же бригадир – какая-никакая руководящая должность. На том и сошлись.

На этой позиции я проработал не больше десяти месяцев, и мне предложили стать мастером колесно-роликового участка. Нет, не потому, что мне удалось как-то заявить о себе – никого другого просто не было. Кто был немного умней, уже давно отказался.

Это была самая горячая точка на предприятии, просто зона боевых действий. Там каждые полгода менялся человек. Я и этого не выдержал: через три месяца написал заявление о переводе в бригадиры.

В этот же момент в компании прошла реструктуризация: вагонное депо по документам меняло название. Для меня появилась лазейка. Во времена СССР некоторые страны брали огромные кредиты у Советской России, однако после распада страны Советов они отказались возвращать деньги, аргументируя тем, что занимали деньги у СССР, а сейчас он перестал существовать. Я планировал проверить подобное, чтобы безболезненно уволиться из вагонного депо, и для начала проконсультировался с юристом. Молодая женщина предупредила меня, что если новая компания является правопреемницей старой, то они имеют право взыскать уплаченные за мое обучение средства, но только через суд. А затраты на судебные тяжбы в этом случае гораздо выше предполагаемой компенсации. В общем, им дешевле было отпустить меня. Чем я и воспользовался: уволился и переехал в Омск.

Начни все с чистого листа!

Еще работая бригадиром, через интернет я познакомился с чудесной девушкой с прекрасным именем – Ангелина. Она была из Омска, и какое-то время мы общались на расстоянии. Когда же мы встретились первый раз, я влюбился в нее с первого взгляда. В ее улыбку, в ее ясные глаза. Прошло еще несколько месяцев, прежде чем мы начали встречаться. К ней я и ехал, когда убегал от себя и от своего душного городка.

На первое время меня приютили университетские друзья. Затем я устроился продавцом в магазин бытовой техники. А позднее мы вместе с Ангелиной арендовали квартиру и начали свой совместный путь.

«Мне двадцать четыре года. Обычный парень из небольшого городка между Омском и Новосибирском с высшим образованием, работавший до этого на железной дороге и с мечтой сделать что-то большее. Сейчас работаю продавцом в магазине бытовой техники в Омске».

Я не мог рассказать про себя больше. Не потому, что скрывал – нечего было добавить.

Тем временем мои омские друзья планировали открыть «свое дело» – рекламное агентство. Мы часто виделись и подолгу обсуждали различные «мегакреативные» идеи и стратегии. В итоге они предложили присоединиться к ним. Мне не особо верилось, что им удастся выйти на рынок: не было ни связей, ни стартового капитала, ни опыта.

Но черт побери!

Что, если я откажусь, а у них получится?

Ангелина в тот момент училась на пятом курсе экономического факультета и только устроилась на работу в компанию по продаже элитной косметики. Позже и мне довелось поработать там какое-то время. Это была сетевая структура. Кто знаком с этим видом деятельности, тот поймет. Для тех, кто не слышал, хотя вряд ли такие найдутся, сетевые компании – это место, где мечты встречаются с реальностью, где люди смотрят фильм «Секрет» и усиленно визуализируют свою поездку на Гавайи и новый Порш Кайен, хотя до этого у них не было и ржавой «Девятки». Здесь действует правило «продай или умри», негласно, конечно, зато в прямом смысле: если ты не продал, то не поел, поэтому у многих клиентов остается горьковатый привкус от посещения таких мест, где им откровенно «впаривали» товар, пусть и действительно хороший и качественный. Я встретил там лишь отчаявшихся людей, которые берут второй, даже третий кредит подряд, чтобы погасить предыдущий, который они занимали у банка, чтобы внести первоначальный взнос за вход в структуру, а не «суперуспешных бизнесменов». Сетевая компания – это хороший опыт, команда, которая тебя поддержит, и мясорубка, где выживает сильнейший. Я не выжил. Как и большинство сотрудников, в числе которых был директор офиса. Мне встречались в жизни люди, «сколотившие состояние» в сетевых структурах, но их единицы. Надеюсь, что в других местах все по-другому.

Сначала мне удавалось совмещать работу продавцом в магазине и «мегакреативное рекламное агентство», у нас было много идей – от тупых до гениальности до гениальных до тупости. От раздачи листовок до рекламы на собаках. Так как все мы занимались фотографией, то решили на базе рекламного агентства открыть фотостудию и фотошколу. Вскоре моих партнеров перестал устраивать тот факт, что я уделяю этому проекту не так много времени, как они, и в один прекрасный момент они завели со мной разговор на тему «или ты с нами, или... мы найдем того, кто с нами». Под всеобщее непонимание я ушел с работы и кинул все силы на проект. Рекламное агентство «Шпиар», фотошкола «Шпиар фотоскул» и фотостудия «Шпиар фотостудии» – это вам не просто так! Я стал усиленно изучать законы рынка и рекламы. Тем временем мы продолжали наши дневные, переходящие в ночные,

посиделки, где, как на конвейере, рождались «мегапозитивнокреативные» идеи. Но пока дальше этого дело не шло.

В какой-то момент мы даже решили провести «суперпрезентацию» нашей фотошколы. Сделали «мегапродающее» объявление и развешали по городу. «Хочешь заработать фотографией? Тебе к нам!» Собрали преподавателей, сделали программу, арендовали крутое помещение с проектором, сделали сайт, приделались, как на свадьбу, даже зарегистрировались как ЗАО. У нас была своя фишка, которая, как мы думали, порвет рынок. Все или ничего!

Ничего.

Все, кроме одного, преподаватели по фотографии в последний момент отказались от участия. Из записавшихся пятидесяти человек на встречу пришло шесть. И те выглядели, словно они дверью ошиблись. Мы разволновались и провалили все в трубу.

НО!

Каким-то чудом на следующий день мой партнер вышел на человека, владельца бизнес-центра, который просто любил фотографию и сдавал в аренду помещение под фотостудию практически даром. В два дня я сделал сайт, и мы развернули рекламную кампанию: «Супероткрытие», «Мегапредложение», «Приходите!». В час икс мы сидели перед телефоном в новой фотостудии и ждали первых клиентов. Сидели и ждали. Даже не ели. И чай не пили. Просто сидели и ждали. Так до конца дня. И вот здесь меня осенило: «Да мы никому нафиг не сдались!»

Только тогда мы начали ходить на встречи, заключать эксклюзивные соглашения с модельными агентствами. Скидки, акции. С этого момента колесо бизнеса со скрипом покатилося. Правда, доходов хватало только на то, чтобы купить чай с печеньками для клиентов.

Кто сказал, что у предпринимателей денег «куры не клюют»?

К тому времени, когда я наигрался в крутого бизнесмена, мы с девушкой решили зарегистрировать свои отношения и «сыграть свадьбу», а на подаренные родственниками деньги переехать в другой город, чтобы снова «начать все с чистого листа».

Я сделал несколько выводов.

Во-первых, открыть бизнес без вложений реально, только не жди от него больших доходов на первом этапе.

Во-вторых, бизнес – не всегда круто. Ты как белка в колесе: пока бежишь, колесо крутится. Если хочешь успеха в бизнесе, им нужно заниматься и днем, и ночью, поэтому следует с умом выбирать себе дело.

В-третьих, твои успехи зависят от поддержки. Вначале был период, когда мы жили только на те средства, которые зарабатывала моя девушка, потому что я не приносил ничего. Она ни разу меня в этом не упрекнула. Наоборот, моя спутница верила в меня и поддерживала. И вскоре я начал приносить в дом чуть больше, чем ничего.

В-четвертых, рискуй!

Август. Поиск работы

В качестве цели мы выбрали Санкт-Петербург и за месяц до того, как ехать покорять город белых ночей, принялись за поиски работы.

Я составил для себя очень крутое резюме, как мне казалось. Одни достоинства: обучаемый, коммуникативный, все достижения, вплоть до получения грамоты в школе за защиту исследовательской работы по французскому языку. Все максимально в выгодном свете. Неудачная попытка открыть свой бизнес? Что вы, нет! Генеральный директор группы компаний «Шпиар», руководитель отдела по развитию и связям с общественностью. Ушел потому, что друзья позвали открыть «Шараш-монтаж»? Да нет же! Уволился в связи с отсутствием перспектив для карьерного роста.

Долго не мог придумать название для должности, на которую хочу устроиться, поэтому просто написал «Инженер» и разместил резюме в интернете. Затем активно принялся искать вакансии. Я откликался на позиции с заведомо завышенными требованиями к кандидату, что-то вроде: руководитель отдела в Газпроме, или директор кондитерской, или даже старший супервайзер клининговой компании.

Я думал так: «Окей, им нужен человек. Кого попало они не возьмут. А вот увидят мое резюме, прочитают все мои заслуги, отметят мой опыт работы директором и сразу поймут, что я тот человек, который им нужен». Однако пока никто не звонил. Не страшно, естественно, им нужно время, чтобы подумать и все взвесить.

Тем временем, жена написала резюме «менеджера по продажам» и выложила в интернет. Она даже не искала и не откликалась на вакансии, но каждые полчаса у нее звонил телефон: очередной работодатель приглашает на работу. Это реально бесило, невозможно было даже погулять нормально: «Алло, здравствуйте... да удобно... спасибо, до свидания».

От своей стратегии я не отступал: только лучшее для лучшего! Ведь менеджером по продажам можно стать в один клик. Я оставил этот план на всякий случай. А сейчас придется постараться, чтобы найти что-то действительно стоящее.

Прошло две недели, и жена уже вела со счетом «уже не помню сколько там, но на десять собеседований я записалась»: ноль.

В очередной раз я сидел за компьютером и листал список вакансий, откликаясь на все либо руководящие позиции, либо с большой зарплатой, не обращая внимания на требования, а иногда даже не читая их. Логика «они почитают мое резюме, все поймут и сразу возьмут» пока плодов не давала. Я уже начал задумываться о том, чтобы начать откликаться на вакансии менеджеров по продажам, как на глаза попалась интересная позиция. Вакансия называлась «Инженер-программист КИМ». Зарплата была достойная. Я открыл ссылку, пододвинулся ближе и бегло прочитал описание. Два слова заставили меня остановиться: «контроль качества».

– О, может, диплом пригодится! – с иронией сказал я.

Стоило повысить шансы. Отредактируем резюме: во-первых, название: «Инженер по контролю качества»; во-вторых, навыки: «Скопировать», «Вставить»; в-третьих, требования: «Скопировать», «Вставить». Убираем откровенную ложь. Готово!

– Сохранить... откликнуться... – довольный своим гениальным планом, вслух проговорил я и продолжил листать список.

Мне понравилась схема с адаптацией резюме под требования вакансий, однако процедура занимала время, и я воспользовался ей не больше пяти раз. Потом просто надоело. К этому моменту мы уже во всю собирали вещи к отъезду. Продавали все, что можно было продать. Съедали все, что можно было съесть. Остальное либо складывали в большую сумку, либо отправляли на долгосрочное хранение к родителям жены.

Про тещу и тестя народ годами, веками, наверное, складывал анекдоты. Мне в этом плане повезло. Родители жены приняли меня со всеми моими тараканами как родного. Ее мама работала библиотекарем, и это, наверное, самый позитивный человек на свете. Папа – энергетик, спокойный рассудительный мужчина. Если меня спросят, откуда берутся хорошие люди, без промедления отвечу: «Их воспитывают хорошие люди». Каковыми я и считаю родителей своей жены.

Когда мои надежды найти работу практически растаяли, раздался звонок.

– Добрый день, меня зовут Светлана! – донесся приятный голос из трубки. – Вы откликнулись на вакансию «Инженер-программист КИМ», когда можете прийти на собеседование?

– Здравствуйте, – ответил я и, немного подумав, продолжил: – В четверг на следующей неделе.

– На следующей неделе? – переспросила девушка.

– Да, понимаете, я в другом городе сейчас живу, – начал я оправдываться, готовясь услышать что-то в духе: «Извините, до свидания», – я сейчас в процессе переезда. Могу я набрать вас, когда буду в городе?

– Да, хорошо, когда это будет? – уточнила Светлана.

– Через неделю, – ответил я.

– Хорошо, буду ждать звонка, – резюмировала девушка приятным голосом, – напоминаю, что требуется знание чертежа.

Далее Светлана продиктовала мне адрес и схему проезда, после этого очень дружелюбно попрощалась.

Из других компаний так и не позвонили. Да и отвечать уже было некогда – начался переезд.

Петербург встретил августовским ливнем такой силы, что даже под зонтом через двадцать минут пути мы с женой промокли до нитки, не говоря уже о чемодане, который откровенно плыл где-то сзади.

На первое время нас приютили друзья: две веселые молодые девушки. За неделю нам предстояло найти квартиру и работу. У жены на каждый день было записано минимум по два собеседования, и первое время я ее сопровождал. За пару суток мы объездили практически весь город, посетили все возможные типы зданий: от полузаброшенных заводов до элитных бизнес-центров.

В один из дней, во время поисков квартиры, мне случайно довелось оказаться недалеко от места, куда меня приглашали на собеседование. Недолго думая, я набрал номер девушки с приятным голосом.

– Светлана! Добрый день! – послышалось из трубки.

Я объяснил ей, что приехал в город, сейчас нахожусь недалеко и готов прийти на собеседование. Она любезно согласилась меня принять в ближайшее время и еще раз объяснила, как добраться до места. После разговора я постоял еще минут десять, копаясь в просторах интернета с телефона в поисках материала по чтению механических чертежей и пролистывая все, что попадалось. Информация была разрозненной и бессистемной. Я до конца не знал, что ищу, поэтому в итоге погасил экран телефона и направился на собеседование.

Что-нибудь отвечу!

Найти вход в здание среди городских джунглей и гаражей стало для меня отдельной задачей, и все же через полчаса я уже стоял на проходной и, вытаращив глаза, осматривал открывшееся моему взору помещение. Это не было похоже на здание завода: современный дизайн здания и внутренней отделки, новые турникеты, телевизоры, элементы декора. Это

довольно сильно впечатлило меня. Но я здесь не затем, чтобы восхищаться интерьером! На стене висел телефон, а рядом номер отдела персонала.

– Добрый день, это Дмитрий. Я подошел на собеседование! – произнес я в трубку, набрав нужные цифры.

– Подождите минуту, – ответил женский голос.

– Хорошо.

Я повесил трубку. На глаза мне попало зеркало. Потертые джинсы, растянутая футболка небесного цвета, очки в черной толстой оправе и клок непокорно торчащих волос.

– Мда-а, – протянул я. – Есть над чем подумать.

Во-первых, резюме – это твое лицо. Если хочешь, чтобы тебя пригласили нужно осознанно подходить к его составлению. К каждому работодателю нужен свой подход. Руководитель не должен гадать, подойдешь ты или нет, а увидеть (прочитать), что ты обладаешь нужными навыками. И тогда он тебя позовет.

Во-вторых, для каждого работодателя свое резюме. Название, опыт, навыки, достижения – все нужно менять. Когда ты откликаешься на вакансию «Директор отдела продаж», а резюме называется «Инженер», то листок с информацией о тебе выбрасывается в помойку при первом же просмотре.

И все же я стоял на проходной и ждал начала собеседования.

Собеседование

Это было полное фиаско! Я провалился после первого же вопроса. Светлана дала мне в руки чертеж и попросила рассказать о том, что вижу на нем. Я просто сел и «затупил»: уставился в лист, пытаюсь понять, что от меня хотят. Видя мои затруднения, девушка позвонила руководителю, который, судя по всему, должен был появиться здесь с минуты на минуту, чтобы провести со мной второй этап собеседования, и попросила его не приходить. В голосе я услышал разочарование, раздражение и даже, в какой-то степени, агрессию. Это подкосило меня. Единственное, что мне хотелось – это встать и уйти. Далеко. Не оглядываясь.

Но. Я остался.

Видимо в каждой компании есть место, куда найти человека бывает трудно: невысокая оплата или должность не самая престижная, или условия труда не лучшие, или еще что-нибудь. И кандидат еще должен обладать специфическими знаниями. Наверное, на такую должность собеседуют всех более-менее адекватных людей, которые не подошли на основные позиции.

Я смотрел на Светлану, она на меня. Оба молчали.

– У нас есть вакансии «Техник по инструменту», – наконец нарушила тишину девушка. – Интересует?

Конечно, да! Я что, зря тащился сюда?! У меня больше ни одного собеседования не назначено! Это мой шанс устроиться и начать зарабатывать деньги!

– Возможно, – ответил я спокойно. – Интересно узнать подробности.

Светлана набрала нужный номер, и через пять минут зашел русский парень среднего роста. На нем была светло-фиолетовая рубашка в полоску, черные брюки и дорогие туфли.

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.