



Андрей Парабеллум

10 лучших книг по построению карьеры

Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Алексеевич Парабеллум
10 лучших книг по построению
карьеры. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28719871
ISBN 9785449018953*

Аннотация

Эта книга – плод выборки 10, на наш взгляд, лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме. После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована. Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли. Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста. И потом конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках. www.knigavden.ru

Содержание

Введение в серию «10 лучших книг по...»	6
Подарок	8
Список книг в этой серии	11
Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский	12
«Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату»	
О книге	12
Об авторах	13
Как добиться повышения зарплаты	15
Шесть вариантов роста вашего дохода	17
Два вида показателей	19
Взгляд со стороны	20
Идеи ничего не стоят	21
Человеческие качества	22
Несколько вещей, которые нужно прокачать	24
Идеальный сотрудник	26
Принести больше денег компании	28
Сильные результаты	30
Новые источники дохода	32
Реализация идеи	33
В чем выражается лояльность	35
О вреде прерываний	37
Шеф – ваш наставник	38

Где растёт малина	40
Работа чужими руками	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**10 лучших книг
по построению карьеры
Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2018

ISBN 978-5-4490-1895-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение в серию «10 лучших книг по...»

Эта книга у вас в руках появилась неслучайно.

Это – плод выборки 10 на мой взгляд лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме.

После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована.

Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли.

Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста для того, чтобы дать вам расширенное понимание каждой из самых ценных идей книги.

Далее каждый конспект был оформлен и подитожен с отдельным вниманием к деталям.

И далее уже конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.

Пролистайте его по диагонали. Прочитайте его полностью. Читайте его кусочками с любого места. Включайте скорочтение или наоборот – наслаждайтесь им медленно и очень вдумчиво.

Делайте пометки на полях. Подчеркивайте самое интересное. Выписывайте идеи на внедрение.

Этот сборник ваш. Используйте его.

И приходите за новыми идеями на www.knigavden.ru/free. Вас ждут сотни таких сокровищ.

С уважением к вашему книжному вкусу,

Андрей Парабеллум

Проект конспектов лучших бестселлеров «Книга в день»

www.knigavden.ru

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 10 лучших книг по финансам
- 10 лучших книг по успеху в бизнесе
- 10 лучших книг по стартапам
- 10 лучших книг по психологии
- 10 лучших книг по продажам и маркетингу
- 10 лучших книг по построению карьеры
- 10 лучших книг по менеджменту
- 10 лучших книг по личной эффективности
- 10 лучших книг по лидерству
- 10 лучших книг по инфобизнесу
- 10 лучших книг по интернет бизнесу
- 10 лучших книг по бизнесу

Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский «Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату»

О книге

Раз вы держите в руках эту книгу, значит, думаете о том, как получить больше денег. Путь для этого есть немало. Например, можно создать свой бизнес или инфобизнес. Или, если вы наемный сотрудник, повысить доход на основном месте работы. Этому и посвящена эта книга-тренинг. В ней мы расскажем о самых быстрых и порой экстремальных путях карьерного роста, увеличения зарплаты и подключения альтернативных каналов заработка.

Ваша задача – не просто «ознакомиться», «присмотреться», «подумать», а взять и сделать.

Об авторах

Андрей Парабеллум – Бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Бизнесмен. Практик инфобизнеса. Принес в Россию и поднял на всем русскоязычном пространстве новую многомиллиардную индустрию – инфобизнес. И теперь, по прошествии нескольких лет, это отдельный рынок с сотнями тысяч игроков, своими нишевыми лидерами и миллионами ежегодно обучаемых людей. Автор и разработчик таких методик, как: «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Двушаговые продажи», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Организация и автоматизация бизнеса», «Удваивание прибыльности промышленных предприятий».

Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний. Владелец 2х различных бизнесов: производство и продажа биометрических систем учета рабочего времени и консалтингового проекта Infobusiness2.ru. Совладелец более десятка интернет и инфобизнес-проектов. Занесен в Книгу рекордов Гиннеса, как бизнес-тренер, который провел самый масштабный онлайн-тренинг в мире.

Николай Мрочковский – владелец и генеральный директор консалтинговой компании «**Финанс Консалтинг**».

Николай – сторонник исключительно практической модели обучения. Все стратегии и технологии испытал лично на себе.

Проходил личное обучение у многих ведущих экспертов по маркетингу, менеджменту, продажам, финансам и личной эффективности России и мира. Николай – рекордсмен, вошедший в Книгу Рекордов Гиннеса за проведение «Самого масштабного online-бизнес тренинга» в мире. Он является автором десятков статей и публикаций в ведущих деловых журналах. Николай – телеведущий, участник теле- и радиопередач на деловые тематики, регулярный спикер на деловых конференциях, посвященных продажам и развитию бизнеса.

Как добиться повышения зарплаты

Если вы работаете в коммерческой организации и у вас более-менее адекватный начальник, можно поднимать зарплату на текущем рабочем месте. Есть шанс, что все получится достаточно быстро. Во многих бюджетных организациях ни карьерный, ни финансовый рост, к сожалению, невозможен. Например, медсестра в поликлинике получает 10 000 рублей, врач – 15 000. Преодолеть данный потолок очень сложно.

Также быстрый рост зарплаты может быть затруднен, если вы только устроились на работу или вам недавно увеличили оклад. Говорить: «Что-то мне мало добавили» – не лучший вариант. Вы будете работать на долгосрочную перспективу.

Гораздо реже, чем думают сотрудники, но бывают случаи, когда начальник оторван от реальности. Он – полный «идиот» и относится к вам неадекватно. Но чаще идиот – не начальник, а кто-то другой. Иногда сам сотрудник. Но даже если вам не повезло с начальником, мы будем работать над тем, чтобы увеличить вашу ценность на рынке.

Через какое-то время вы сможете выйти на широкий рынок и добиться в несколько раз более высокой зарплаты.

Для этого придется работать, в том числе над резюме. А еще над тем, чтобы в глазах следующего работодателя выглядеть максимально привлекательно. Вряд ли вы будете всю жизнь привязаны к одной компании и к текущему месту.

Любой здравомыслящий руководитель не будет поднимать зарплату просто так. Предстоит сделать из вас на порядок более ценного сотрудника в глазах работодателя. А такой работник заслуживает больше денег. Но это еще не значит, что вам их заплатят.

Раскрываем секрет: главная задача руководителя – чтобы его сотрудники приносили как можно больше пользы и получали минимум, на который согласны.

Для руководителя зарплата – инструмент мотивации. Если вы и так хорошо работаете и ничего не просите, зачем вас сильнее мотивировать? Может, зарплата и повысится, но это будет случаться редко.

Шесть вариантов роста вашего дохода

Нужно понимать: необходимы усилия, чтобы не просто поднять свою ценность, но инициировать увеличение дохода. Обсудим шесть основных вариантов, как добиться больших денег.

1. Вы начинаете управлять большим количеством людей и проектов, берете серьезную ответственность в этой сфере. Даже если вы сейчас – рядовой сотрудник, у вас нет подчиненных и опыта, все равно отчасти начните это делать.

2. Экспертность. Вы становитесь профессионалом в каких-то вопросах. Решаете сложные задачи эффективнее, быстрее и качественнее других. Мы с вами будем развивать экспертность.

3. Вы можете уйти в другую компанию. Понятно, что это не для всех. Кто-то вполне удовлетворен текущей фирмой, но хочет зарабатывать больше денег.

4. Фриланс. Вы становитесь независимым сотрудником и работаете сами на себя.

5. Свой бизнес. Для начала он будет развиваться параллельно с текущей деятельностью. Многие так начинают.

6. Консалтинг, инфобизнес. Если вы хорошо разбираетесь в рабочих вопросах, можете получить дополнительный источник дохода, консультируя и обучая других. Также очевидно продвижение по карьерной лестнице в рамках текущей работы.

Ваша задача – понять, чего хочет начальство, за что оно готово платить больше денег, и реализовать это.

Два вида показателей

Все показатели делятся на две группы.

1. Прежде всего – показатели результата. Если вы занимаетесь продажами, результаты вашей работы – объем продаж или количество новых клиентов. Но одного объема работы мало. Если смотреть только на результат, вы можете не понимать, какие проблемы существуют. Поэтому нужны дополнительные показатели процесса. В этой сфере измеряют количество сделанных звонков, отправленных коммерческих предложений или назначенных встреч. В свою очередь есть проведенные встречи, закончившиеся положительным решением, и т. д. Это показывает, как вы работаете.

Так начальство видит, что вы стали действовать лучше. Зачастую эффект вашей работы проявляется не мгновенно, а через два-три месяца. В этом случае ваша задача – увеличивать показатели деятельности.

2. Показатели процесса. Цикл продаж может быть достаточно долгим – три месяца или даже полгода. По результатам улучшение работы сразу не увидишь. Соответственно нужны показатели процесса.

Взгляд со стороны

Пойдем от общего к частному. Во-первых, когда вы смотрите на своих начальников и считаете их «придурками», все видится иначе. А когда вы наверху, смотрите на своих работников точно так же.

Возьмите за аксиому: вы снизу не видите того, что видит начальник. Он смотрит по-другому, даже если вам что-то кажется абсолютной правдой или отличной идеей.

Идеи ничего не стоят

Следующее, что важно знать, – идеи ничего не стоят. Извините, разочарую: все ваши отличные идеи улучшения мира, компании и отдела не стоят выеденного яйца.

Конечно, для вас они ценны. Сразу делите идеи, которые записываете, на две группы:

- что лично я могу сделать в своем поле;
- что должны делать другие люди.

«Если бы все вовремя приходили на работу и не сидели в социальных сетях, а лучше продавали, жизнь была бы хороша». Как должны делать другие, записывайте на листок и никому никогда не показывайте. Нужны идеи, которые вы можете внедрить сами.

Человеческие качества

Давайте разберем человеческие качества, которые помогут вам поднять результативность. Как следствие, вы увеличите свой доход. Есть много людей, которые знают, как сделать вашу работу. В свое время кто-то из великих сказал: «Как здорово, что есть большое количество людей, которые по-настоящему разбираются в политике. И как плохо, что все они уже работают таксистами, кухарками и домработницами».

Если у вас «умею = знаю» – это очень плохо. В шкале ценностей это ничего не дает. Даже наоборот, появляется минус, потому что ваше отношение к людям будет хуже. Ведь вы можете, а они делают неправильно. Соответственно, и люди будут относиться к вам не очень.

Следующее – «я это делал». Мы попытаемся привить вам взгляд на жизнь работодателя. Когда я нанимаю человека, смотрю на следующее.

1. Может ли он делать работу, которая от него требуется. Это можно оценить хотя бы с физической точки зрения.
2. Будет ли он делать ее качественно и вовремя. Здесь ну-

жен тестовый период, чтобы понять, будет ли человек успевать.

3. Последний и самый важный вопрос: будет ли он это делать сам, постоянно и без большого «пинка» со стороны? Если ответ «да», я готов платить человеку больше денег. Если «нет», сотрудник в моей компании много не заработает.

Несколько вещей, которые нужно прокачать

Относительно вашей желаемой зарплаты есть несколько качеств, которые надо развивать.

- Первое – умение управлять проектами. Надо реализовать проект и получить результат.

- Умение управлять людьми. Если вы можете взять несколько человек под свое крыло и «допинать» их до результата – это еще больше плюсов в вашу копилку. Обычно люди ленятся и не любят, когда их пинают.

- Одна из важных характеристик – предсказуемость. Начальники не любят людей, похожих на бомбу с часовым механизмом. Есть большое количество креативных людей, которые считают себя звездами. Их терпят, но при первой же возможности меняют на «рабочих лошадок».

- Затем идет упаковка. Это то, чем хорошо владеют офисные интриганы и политиканы, которые знают, как себя подать.

- И пятое – умение себя продать. Оно включает умение

потребовать, обосновать и продать идею того, что вы теперь стоите больших денег.

Чем больше ответственности вы будете брать на себя, тем больше денег получите. Ответственность всегда идет рука об руку с финансовой наградой.

Правильное качество с точки зрения работодателя, когда на вас можно положиться. Если вы сказали, что закончите проект, – значит, это будет сделано. Естественно, вам нужны социальные навыки: продаж, общения, управления людьми.

Идеальный сотрудник

Теперь поговорим про «казаться». Некоторые считают, что с точки зрения руководителя идеальный сотрудник – неутомимый робот. Но он не является таковым, потому что, в конце концов, ломается.

Давайте разложим понятие идеального сотрудника на слабые.

1. Начиная с завтрашнего дня, попробуйте выглядеть на работе, как начальник. Речь идет о внешнем виде. Вы должны выглядеть лучше, чем коллеги, и так, как начальник или один из них. Ваша задача – выглядеть профессионально. Ведь не случайно во многих компаниях есть дресс-код.

2. Действия. Как поступает человек, на которого можно положиться и который начал заниматься собой и карьерой? Он приходит в офис на 10—15 минут раньше, чем нужно. Ваша задача, начиная с завтрашнего дня вставать на полчаса раньше, чтобы приехать в офис за 15 минут до начала рабочего дня. Это сложно, но если вы будете так поступать, гарантирую – на вас будут по-другому смотреть.

Если вы – супермегакарьерист, уходите позже началь-

ника или всех остальных. Если работа заканчивается в 17:00 и в 17:15 никого нет, спокойно уходите в 17:30. За полчаса вы переделаете много дел.

Ваш стол должен выглядеть идеально. Поэтому утром и перед уходом домой разложите все в папки и уберите в тумбочку. Вечером напишите план на завтрашний день и положите его под клавиатуру. Важно, чтобы любой проходящий мимо его видел.

Это, конечно, азы карьеризма. Но зачастую быть способным – не гарантия продвижения. Надо сделать так, чтобы вас видели способного человека, который случайно задержался в отделе и активно идет на повышение.

Принести больше денег компании

Вы должны понимать, что своим разговором поставите начальника в очень неудобное положение. Если вы сделаете требуемое, ему придется поднять зарплату. Поэтому, если руководитель умный, он что-нибудь придумает. Даже после повышения зарплаты можно подойти и сказать: «Спасибо большое, очень рад. Я хочу знать, что мне теперь нужно сделать, чтоб перейти на следующий уровень. Я понимаю, что это будет не завтра. Какие правила игры? Как получить еще больше денег?»

Хорошо, если у вас в заглавнике будет возможность принести больше денег компании. Это ценится.

Может, в организации нет карьерного роста. Бывает и такое. Вы уперлись в потолок – и дальше подниматься не получается. В этом случае мы все равно поработаем над дополнительными факультативными проектами, причем они могут быть внутри и вне компании.

Подумайте и определите три ключевых навыка, которые требуются в вашей работе. Что это может быть: продажи, переговоры, звонки, пунктуальность? Если вы – руководитель, то навык управления. Он один из самых сложных. Ваша за-

дача – ежедневно минимум 10—15 минут посвящать прокачиванию этих навыков. Надо выполнять мелкие действия, которые будут развивать вас в нужном направлении.

Способов развития много, главное – встроить ежедневные действия для прокачки трех навыков.

Сильные результаты

Есть несколько вариантов, как быстро добиться заметных результатов.

1. Взять на себя управление. Вы можете стать мини-руководителем хотя бы над одним человеком, которому будете давать задания.

2. Добиться экономии для компании. Если вы соприкасаетесь с деньгами, подумайте, как экономить на процессах, в которых участвуете. Ведь в большинстве организаций дела ведутся неэффективно. Найдите способ экономии времени сотрудников.

3. Заработать дополнительные деньги. Это самый идеальный вариант, потому что появляется возможность требовать, например, 10% от дополнительной прибыли. Даже если не имеете отношения к продажам, можете разобраться и найти нового клиента или партнера.

4. Улучшить качество работы. Это относится к личной деятельности или каким-то внутренним процессам.

5. Решить острую проблему. Если вы знаете, что в ком-

паники кризис или есть серьезная проблема, которая не дает спать начальству, помогите ее решить. Разумеется, он будет готов вас вознаградить.

Следующее задание: если вы еще не побеседовали с шефом, продумайте очередной этап подготовки. Ваша задача – записать типовые возражения. Скорее всего, вы догадываетесь, что он вам ответит. Надо придумать контраргументы. Если вы придете с пустыми руками, начальник вас победит. За ним больше силы, власть и навык переговоров. Соответственно, вам надо быть гораздо лучше подготовленным. Вы сможете застать его врасплох, потому что он не ожидает ваших активных действий.

Новые источники дохода

Параллельно с выполнением основной работы начните создавать другие источники дохода – продажи, партнерские программы и т. д. Это задание для продвинутых. Если не успеваете, делайте хотя бы базовые упражнения.

Необязательно создавать доход через Интернет – это может быть любое другое дело. Например, начните кого-то консультировать по вашим вопросам.

Когда есть дополнительный ручеек прибыли, это сильно повышает уверенность в себе.

Реализация идеи

Самое главное относительно идей – не их огромное количество. Многие наверняка подходили с какими-то предложениями, но начальство восприняло их не очень лояльно. Но если смотреть с точки зрения руководителя, не хватает людей, готовых взяться за реализацию.

Вы можете подойти с предложением: «Смотрите, я составил список из 10 идей. Мы можем поднять качество работы компании, привлечь больше клиентов, больше заработать с текущими покупателями. Я готов взяться за реализацию проектов. Давайте обсудим, с чего мне начать».

Руководство готово платить за результат, особенно если видит, что он поможет заработать или сэкономить деньги, а также делать что-то более эффективно.

Если вы решили сменить место работы, главное – улучшить резюме. Цель – иметь как можно больше козырей на руках. Поэтому сейчас вы прикладываете усилия, чтобы поднять свои результаты и продемонстрировать этот факт в другой компании.

На что обращать внимание при выборе нового места рабо-

ты? Большинство считает, что это социальные пакеты, зарплата, коллектив, престиж работодателя, возможность развития и характер самой работы.

Если вы – наемный сотрудник, лучшим наставником может стать именно руководитель. Поэтому, выбирая работу, в первую очередь смотрите на непосредственного начальника. В общении с ним вы будете проводить больше всего времени. Особенно обращайтесь внимание на личностные качества. Он должен быть ответственным, дисциплинированным, пунктуальным, умело управлять людьми.

Конечно, сразу все не поймешь, но есть интересная особенность: мы правильно оцениваем людей с первого взгляда и после нескольких минут общения. Так что стоит ориентироваться на первое впечатление.

В чем выражается лояльность

Важна стабильность ваших результатов. Ценится умение выполнять задачи в срок, качественно и с уважением. Выражается это в том, что вы не плюетесь, когда получаете очередную задачу. Не ругаетесь, что был дан короткий срок. Уважительно относитесь к внешним и внутренним клиентам.

Проявляя такие качества, вы сразу становитесь на голову выше большинства сотрудников. Со сроками в России – полная беда. Считается само собой разумеющимся пообещать закончить дело в пятницу, а сдать во вторник. Если вы с этим справитесь, вас будут высоко ценить.

Если не успеваете, оставайтесь вечером после работы, задействуйте выходные, продолжайте трудиться дома. Грамотно оценивайте будущие задачи. Вы должны понимать, сколько потребуется времени. Если называют нереальный срок, предлагайте его увеличить. Всегда добавляйте 30%: если считаете, что можете выполнить задачу за пять дней, назовите семь. Лучше сдать раньше, чем просрочить.

Когда вы построите навык грамотной оценки задачи, станете намного более ценным сотрудником. То, что хоть как-

то зависит от вас, надо сделать вовремя. Если выполнение задерживается по вине других людей, нужно предупредить.

О вреде прерываний

Часто встречается ситуация: вы работаете, подходит коллега и спрашивает о какой-то мелочи, не относящейся к работе. Или раздается звонок, всплывает уведомление о новом письме.

Кажется, ерунда, но в любой работе для выхода на пик эффективности требуется примерно 30 минут. Если вы начали действовать, но через 15 минут вас кто-то ненадолго оторвал, потребуются новые полчаса, чтобы выйти на пик формы. Если вызывает начальник, никуда не деться, но на многие вещи вы можете повлиять. Например:

- отключите мобильный телефон;
- попросите коллег вас не беспокоить;
- выключите Skype, ICQ;
- отключите появляющиеся напоминания о новой почте.

Попробуйте завтра хотя бы два часа поработать, ни на что не отвлекаясь. Вы удивитесь, как много успеете сделать за это время.

Шеф – ваш наставник

Пока вы не говорите о повышении зарплаты и не требуете этого. Просто спрашиваете следующее.

- Что я могу изменить, чтобы вы были мной довольны?
- Мне нравится работа, но что еще сделать?
- Что для вас самое главное в моей деятельности?
- Как я могу улучшить свои показатели?
- Скажите, что я могу делать качественнее?
- Над чем мне потрудиться, чтобы выдавать большие результаты?
- Вы наверняка видите вещи, которых я не замечаю. Помогите мне стать лучше.

Если подходить с позиции ученика к учителю, начальник это оценит. Большинство людей любят учить. Если к вам придет кто-то из знакомых и попросит совета как у специалиста, вы будете ему рады. И с удовольствием начнете учить,

особенно если он будет следовать рекомендациям. Начальники тоже люди, и когда появляется адекватный ученик, с радостью помогают.

Где растёт малина

Чтение этой книги сильно перестраивает мозги. Вы начинаете искать разные возможности и тут же их находить. Сейчас ощущение такое, что вы идёте по нетронутому лесу, в котором вокруг кусты малины. Везде висят огромные ягоды, и вопрос лишь в том, какие взять. До каких-то вы даже не захотите дотягиваться.

Деньги лежат под ногами, но большинство людей их даже не замечают. Они идут по тому же лесу, смотрят наверх и говорят: «Ой, малины нет! Одни верхушки деревьев».

Самое забавное происходит, когда предлагаешь: «Опустите голову и посмотрите по сторонам. Вон сколько вариантов!» – «Не, так никто не делает! Надо смотреть вверх».

Первое и главное – найдите тренинги и конференции по вашей специальности и запишитесь на них. Это поможет прокачать навыки.

Найдите живые семинары, конференции или вебинары, где с вами будут плотно работать.

Запишитесь везде, где хоть как-то можно улучшить резю-

ме. Просите сертификаты о прохождении. Чем больше документов, тем лучше. Они показывают, чему вы научились, и демонстрируют ваше желание постоянно расти.

Это очень хорошее качество. Когда сотрудник приходит устраиваться на работу и показывает, что учился во многих местах, интерес к нему существенно возрастает.

Параллельно работайте над повышением эффективности. Сначала обратите внимание на отсутствие прерываний. Заметьте, как меняется концентрация. Вы успеваете сделать огромное количество дел, причем в 5—10 раз эффективнее прежнего.

Появляется ощущение, что мелкие дела шелкаются как орехи. А если постоянно кто-то отрывает, на это уходит уйма времени.

Работа чужими руками

Наверное, вы знаете, что в Интернете есть огромное количество людей, которые за копейки готовы делать любую удаленную работу.

Найти их можно на сайтах workzilla.ru, free-lance.ru и т. д. На этих людей за смешные деньги можно сбросить много мелких черновых задач – если нужно что-то найти, проанализировать, перевести на другой язык.

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.