

Андрей Дмитриев

18+



**Как сделать карьеру**

**и стать эффективным руководителем**

Андрей Дмитриев

**Как сделать карьеру и стать  
эффективным руководителем**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Дмитриев А.**

Как сделать карьеру и стать эффективным руководителем /  
А. Дмитриев — «ЛитРес: Самиздат», 2018

Эта книга рассказывает о том, как быстро и успешно продвигаться по карьерной лестнице, как получить первую руководящую должность и закрепиться в стане руководителей, как стать эффективным управленцем и заложить фундамент для дальнейшего карьерного роста, уже как руководителя более высокого ранга. В ней описаны все стадии прохождения вашей карьеры: от поиска работы до прочного становления вас, как руководителя, книга научит вас тому как правильно работать, на что обращать внимание и чего делать категорически не стоит. Как организовать работу, если вы уже являетесь руководителем.

© Дмитриев А., 2018  
© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

Предисловие	5
Поиск работы и Собеседование	7
Поиск работы	7
Собеседование	8
Выбор линии поведения.	10
Возможные вопросы и ответы	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

## Предисловие

Если вы купили и читаете эту книгу, значит вы уже как минимум умный человек, и всего того чего вам не достает на данном этапе, вы с лихвой сможете в себе развить и приумножить, а значит и сможете сделать блестящую карьеру. Ибо тот, кто не думает, а просто плывет по течению, надеясь на удачу, зачастую обречен, потому что его обгонит и обойдет такой человек, как вы, у которого есть стратегия и план действий, а теперь еще будут и знания, которые вы почерпнете из этой книги.

Я долго думал с чего начать писать эту книгу и решил начать с самого главного – с ЦЕЛИ. Какова ваша цель? Вы четко должны ее себе представлять, вы четко должны видеть куда вы двигаетесь и чего хотите добиться. Вы скажете это и так ясно: цель – стать первоклассным руководителем. Но руководителем чего, какой компании, какого уровня вы хотите стать? Если вы уже работаете в какой-нибудь крупной компании, то ответ для вас возможно и очевиден, потому, что у вас уже есть определенный опыт, но если вы еще не внутри, то для вас не так все понятно.

Давайте рассмотрим какие бывают компании.

Сразу скажу, что лучше искать работу в большой корпорации и там строить свою карьеру. Да конкуренция там выше, но используя знания из этой книги, вы получите значительные преимущества перед своими коллегами.

Мелкие компании очень часто разоряются или просто уходят с рынка, это зачастую какие-то полусемейные фирмы, в которых даже если и будешь чем-то руководить, то чем? Какой интерес это будет для вас представлять, какой статус это вам может дать? Пустота. Там выигрывают только владельцы и рано или поздно вы в этом убедитесь сами, когда вырастут ваши амбиции.

Средние компании уже интересней и там можно двигаться, и набираться опыта, завязывая знакомства с людьми из крупных корпораций.

Я считаю, что вам нужно стремиться попасть все же в крупную компанию и чем скорее, тем лучше, и в ней уже строить свою карьеру, потому как крупные корпорации дают вам соответствующий статус, заработную плату и хорошие бонусы. Поэтому я буду рассказывать о карьере и развитии управленческих навыков на примере больших корпораций, и если вы все же трудитесь в средней по размеру компании, то привнесение в нее корпоративных методов управления только пойдет ей на пользу и сразу выделит вас среди других ваших коллег, являющихся вашими прямыми конкурентами.

Дальше нужно понимать в каком секторе работает компания – производство, финансы, строительство, ритейл, услуги, гос. сектор и т.д.

Для чего это нужно? В каждом из этих секторов имеются свои особенности. К примеру: на производстве, стать директором завода больше всего шансов у технаря (инженер), но если это холдинг, в который входит несколько заводов и еще много чего, то шанс стать главой холдинга больше у того, кто ведет переговоры и заключает сделки, а это в основном продавцы, а у них обычно гуманитарное образование, чаще всего экономическое.

Вы должны в самом начале провести подробный анализ деятельности своего предприятия, изучить биографию руководителей, понять, как они продвигались к вершинам корпоративной карьеры, чем крупнее компания, тем больше известно о ее управленцах. Читайте их интервью, так вы поймете, о чем они думают, как рассуждают, как принимают решения. Это очень интересное и очень полезное упражнение, с его помощью вы станете чем-то похожи на своих боссов, а это необходимо для продвижения в карьере, и я сейчас объясню, почему.

Вы, наверное, очень часто слышали, что не реально простым смертным устроиться работать в крупную компанию, нужно типа родиться в правильной семье и только они продвига-

ются по службе. Это миф, придуманный слабаками, но доля истины в этом все-таки есть, но не такая как кажется многим непосвящённым.

Я очень редко встречался с такими случаями, когда меня кто-то просил повысить своего сына или там племянника, это как-то не совсем удобно или престижно, но вот взять их чада на работу и чему-то научить, такие просьбы были и скажу честно в большинстве своем это очень умные и способные ребята. Я сам из таких и у нас действительно было преимущество перед другими и заключалось оно не в том, что связи решают все, а в особом образовании, которые вложили в нас наши родители и наше окружение. Мои родители работали в сфере производства и совершенно случайно устроили меня еще молодого и зеленого вчерашнего студента в финансовую компанию, в которой и связей у них особых не было, причем на самую низкую должность, вместе со мной взяли еще несколько ребят из обычных семей, но дальше я двинулся сам, моим родителям уже было стыдно за меня кого-либо просить, и я сам этого не хотел, но они (родители) давали мне бесценные советы, как нужно правильно поступать в той или иной ситуации, как надо себя вести, какие решения принимать в каком направлении развиваться и какие черты характера и какие навыки в себе воспитывать и это было моим тайным и неоспоримым преимуществом, об этом не напишут ни в каких книгах, кроме этой Это инсайдерский опыт. Скажу честно, мне было проще общаться с руководством, я не трепетал так перед ними, как те ребята, которые пришли вместе со мной и для которых наше начальство было сравни олимпийским богам из мифов Древней Греции. Для меня они были обычными людьми не теми, но такими же, как и друзья нашей семьи. И они тоже видели во мне своего и им было комфортней со мной и это тоже является одним из факторов успеха и таких не очевидных примеров в этой книге будет очень много. Вы научитесь как себя правильно вести, как и в каком направлении развиваться, как правильно думать и как принимать решения.

## Поиск работы и Собеседование

### Поиск работы

Итак, если вы еще не в крупной корпорации, то начнем с поиска работы. Лучше сразу устраиваться на работу в большую компанию, у которой есть будущее и блестящие перспективы, потому, что это и ваши потенциальные перспективы тоже. Даже если у вас нет опыта работы вообще или есть опыт работы в мелких фирмах не отчаивайтесь, любым компаниям, тем более крупным, всегда требуется рядовой персонал, и если вы еще не являетесь высоким специалистом в своей области, то не бойтесь начинать с нуля. К тому же, начав продвигаться в дальнейшем по карьерной лестнице, кадровая служба компании будет постоянно ставить вас в пример, типа – вот видите, этот человек пришел в нашу фирму с рядовой должности и вырос до вице-президента. И таких историй действительно множество, посмотрите интернет и спросите себя, а чем я хуже. Что нужно делать? Оглянитесь вокруг, посмотрите какие большие корпорации представлены в вашем регионе, идите на их сайты и смотрите раздел вакансии. Посмотрите вакансии на сайте предложения работ, типа hh.ru, не бойтесь откликаться на их вакансии, поверьте мне на них кто только не откликается, даже такие, кто вообще далек от тех требований, которые предъявляются к вакансии. Ваша основная цель на данный момент пробиться на собеседование.

Конечно, я могу допустить, что вы живете в небольшом по численности регионе, и у вас присутствует большая конкуренция на вакантные места в крупных компаниях, унывать в таком случае тоже не стоит, если все попытки устроиться работать в крупную компанию провалились, и вы действительно много раз ходили на собеседования и безрезультатно, то начните искать себе работу в компаниях поменьше, но в тех, которые обслуживают крупные корпорации (на сайте таких компаний обычно есть раздел Клиенты, где все крупные компании, если они там обслуживаются, обязательно будут представлены), и пытайтесь занять в них такую позицию, чтобы непосредственно и тесно взаимодействовать с менеджментом крупной компании, подружитесь с этим менеджментом, выполняйте качественно свою работу и тогда у вас появится реальный шанс устроиться работать в отдел к этим ребятам. Очень часто в крупных компаниях горят всевозможные сроки исполнения всяких там заданий, которые зависят от подрядчиков, менеджменту надо отчитываться о результатах, вот в таких случаях у вас и появится возможность их выручать и потом смело проситься к ним на работу и будьте уверены они вас с удовольствием возьмут, на своей практике я видел много таких случаев.

Помните, что не стоит размениваться по мелочам и первая ваша цель – это устроиться на работу в большую компанию, не останавливайтесь, пока не достигните ее.

## Собеседование

Теперь поговорим о собеседовании, как его нужно правильно проходить?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно сначала понять, какие цели преследует корпорация в данный момент, осуществляя поиск сотрудника и какого специалиста, и человека она хочет видеть в своих рядах. Причем эти три фактора: цели, навыки специалиста и человеческие качества будут рассматриваться в совокупности и, если вы не подходите по какому-то из них, вас на работу могут просто не взять. Не потому, что вы плохой, вы просто не тот, кто им нужен в данный момент.

Рассмотрим ряд примеров:

Допустим корпорация преследует цель открыть новое подразделение и ей нужны не столько высокие специалисты, сколько люди с хорошими коммуникативными способностями, способные быстро соображать, быстро двигаться, быстро обучаться и приспосабливаться к различным быстроменяющимся условиям. Отсюда следует примерное представление, какого специалиста будет подбирать себе корпорация.

Второй пример: корпорация ищет специалиста для составления отчетов (это цель), специалист должен будет быстро разобраться с тем, что ему предстоит делать и при этом иметь у себя в голове соответствующий для этого инструментарий (навыки), быть усидчивым, внимательным и сконцентрированным (человеческие качества). Также и здесь более-менее понятны мотивы работодателя при выборе кандидата.

Таких примеров можно привести достаточно много, но думаю тех что есть, достаточно, чтобы понять ту мысль, которую я хочу до вас донести.

Когда вы будете готовиться к собеседованию, постарайтесь примерно понять, какого специалиста, для каких целей и с каким темпераментом подбирает себе компания.

Причем корпорация чаще всего комплектует команду и на собеседовании будет сидеть руководитель или представитель этой команды, который обычно точно знает, какого человека ему нужно взять. Вам в первую очередь нужно вычислить этого специалиста и убедить его в своей полезности, потому как руководитель председательствующий на собеседовании или специалист кадровой службы в первую очередь будет прислушиваться именно к его мнению.

Если собеседование будет проводить один специалист, тогда вам нужно запомнить откуда он, обычно при знакомстве люди представляются откуда они. Если это специалист кадровой службы, значит очень возможно, что это предварительное собеседование и здесь не обязательно сыпать количеством терминов, а главное попытаться произвести хорошее и яркое впечатление, иначе вас могут посчитать занудой и не пустить дальше, если вы пройдете его, то возможно будет следующее собеседование со специалистами именно того подразделения, куда вы собираетесь идти. Если же с вами уже беседует специалист такого подразделения, значит вам следует сконцентрироваться больше на деталях и максимально показать, что вы знаете и что умеете.

Будьте бдительны и внимательно слушайте поступающие к вам вопросы, они четко подскажут вам, кого хочет видеть компания на вакантном месте.

В любом случае, у вас должна быть определенная стратегия и тактика прохождения собеседования. Вам нужно подготовиться и попытаться понять, те три момента о которых я упомянул – какие цель, требуемые навыки и человеческие качества должны быть у кандидата, т.е. у вас.

Помимо всего этого, вы должны хорошо подготовиться к самому собеседованию.

Во-первых, следует собрать как можно больше информации о выбранной компании: сфера деятельности компании, какие продукты или услуги она производит, какую долю на рынке занимает, какие рекламные кампании она проводит, как ведет себя по отношению к

конкурентам. Кстати, стратегия поведения компании по отношению к конкурентам определяет и кадровую политику, если компания ведет себя на рынке заметно агрессивно, то ей для проведения такой стратегии нужны и соответствующие кадры: т.е. люди, обладающие хватким характером, целеустремленные, уверенные в себе, обладающие даром убеждения. Если компания проводит какие-то специальные тренинги для своих сотрудников, то на собеседовании, вы можете это озвучить, преподав все так, что одной из целей вашего желания попасть на работу именно в эту компанию это повышение квалификации, так как вы знаете, что компания постоянно проводит такие-то и такие-то тренинги для своих сотрудников, и вы считаете, что для вас это будет очень полезным. Если в компании менялось руководство, то вам следует провести небольшое исследование между линией поведения старой команды и новой, и какие сдвиги к лучшему были проделаны новой командой, поверьте об этом приятно будет услышать тем, кто с вами беседует, при этом не следует сильно принижать достоинство прошлой команды менеджеров, вы должны показать просто перемены к лучшему, если же вы их конечно найдете. Если компания достаточно известна, то в прессе, в интернете и на телевидении вы сможете найти очень много аналитического материала по этой компании. Изучите их, блесните этими знаниями на собеседовании, попытайтесь понять задачи, поставленные акционерами перед руководством компании. К тому же если у вас во время изучения деятельности компании, возникнут какие-то идеи или вопросы, которые могут помочь этой компании, не стесняйтесь их озвучить на собеседовании, даже если они вызовут улыбку, руководство компании все равно это оценит, потому как им очень важно мнение людей со стороны, а вы пока не приняты на работу таковым и являетесь, это помогает корректировать выбранный курс и если вы прониклись их проблемами, то вы превратитесь для них в интересного собеседника и покажете им свою эрудицию и инициативность.

Обязательно посетите интернет-сайт компании и внимательно изучите его содержание, посетив все разделы сайта, это самая ценная информация о компании, которая необходима для собеседования, так как сайт – это лицо компании и на его страницах выбранная вами компания представлена в полном свете.

Собирая информацию о компании, обязательно запомните имена первых руководителей и основных акционеров (если они указаны) и их заслуги, а также о маленьких и больших победах этой компании (выигранные тендеры, удачные маркетинговые решения и рекламные кампании, выигранные дела в судах, выпуск новых видов продуктов и т.д., то есть все то, чем данная компания смогла отличиться). Владение подобной информацией придаст вашим знаниям особый вес и статус.

Во-вторых, следует собрать немного информации об основных конкурентах (их наименование, рыночные позиции, фамилии руководителей и т.д.), это покажет ваши знания рынка, участником которого, является выбранная вами компания.

## **Выбор линии поведения.**

Итак, сбор информации закончен, и информация эта, вами должным образом изучена и проанализирована. Теперь вам следует определиться с линией поведения на собеседовании. Она может базироваться на двух основных принципах: имеется ли у вас опыт работы в данной сфере или таковой отсутствует.

Если опыт работы имеется, тогда вам есть, что рассказать, например, о предыдущем месте работы, какие у вас там были заслуги, в каких проектах вы принимали участие, какими связями обзавелись, как и где повышали свою квалификацию. Данная информация особо интересна для работодателя, так как именно по вашим заслугам, вас будут оценивать, как специалиста, ведь вы же претендуете на заработную плату, которая наверняка, гораздо выше чем у новичка. Покажите свои знания отрасли и рынка в целом, обязательно используя примеры из своего прошлого опыта. Вас обязательно спросят, с чем связан поиск новой работы и что вас не устраивало на предыдущем месте. Здесь лучше говорить честно, так как серьезные компании, когда принимают к себе сотрудников, зачастую проверяют достоверность выданной вами информации и если вас уличат во лжи, то двери в эту компанию для вас закроются навсегда, вас даже не включают в кадровый резерв, для возможного использования в будущем. Если вас не устраивает оплата труда, то не стесняйтесь об этом говорить, нет ничего предосудительного, если вы достойно оцениваете свой знания и опыт, но покажите, что ни это самое главное, скажите, что на прошлой работе вам уже некуда расти, а здесь вы видите перспективы, как профессионального, так и карьерного роста. Но если на предыдущем месте работы был какой-то конфликт, тогда ваше положение осложняется. Помните, руководство любой компании не любит конфликтов, они ценят стабильность и здоровый корпоративный дух, и если вы замешаны в каком-то скандале, тогда потрудитесь придумать веские оправдания, которые будут поняты и приняты к сведению. Если в целом вы произведете благоприятное впечатление, то ваши шансы не так уж и плохи.

Если же вы часто меняли место работы, тогда вам тоже следует внятно объяснить, с чем это связано, но здесь вы можете сказать, что вы искали место в такой крупной компании как эта, а до этого просто набирались опыта и это будет оценено положительно. Вообще-то частая смена работы очень плохо сказывается на карьерном росте, ведь вам надо расти, а вы уже увольняетесь.

Если же у вас вообще нет предыдущего опыта работы, вы к примеру вчерашний студент, тогда расскажите, как хорошо вы учились, в каких конкурсах, а может в спортивных мероприятиях вы участвовали, где проходили практику. Скажите, что готовы поработать какое-то время бесплатно в качестве простого стажера и если вас после этого не возьмут, то ничего страшного, что вы все равно будете им благодарны, потому что приобретете очень полезный опыт. Поверьте, это работает, если они на такое согласятся, и вы себя проявите с очень хорошей стороны, вас скорее всего на работу возьмут или если по каким-либо причинам вас не смогут взять в тот отдел, где вы стажировались, вам могут предложить место в другом подразделении.

Когда интервьюеры будут с вами беседовать, смотрите на их реакцию, если вы попали в цель, то она будет очень оживленная, им будет интересно с вами беседовать и будет очень много наводящих вопросов, включая чересчур личные и этого не следует бояться, это говорит о том, что вы достучались до собеседника. Если же вопросов будет мало и они будут, как бы для протокола, или проводящим собеседование приходится просто выдавливать из вас хоть какие-то ответы – это значит, что вы делаете, что то неправильно, поэтому сконцентрируйтесь, не впадайте в панику и внимательно слушайте те вопросы, которые к вам поступают, анализируйте их, пытайтесь понять, что именно хочет услышать от вас собеседник, помните, что те три базовые момента (цель, навыки и качества) никуда не делась и если вы не видите желаемой реакции,

не бойтесь спросить об этом сами, кого ищет компания и какие цели преследует, это в любом случае покажет, что вы достаточно думающий человек.

Понятно, что вы должны быть предельно собраны, очень внимательны, вежливы и хорошо одеты, не жевать жвачку и выключить мобильный телефон, не курите за 15-20 минут до собеседования, многие просто не выносят запах табака, такие советы вы легко и в великом множестве можете найти на просторах интернета, это базовые требования, которые будут присутствовать всегда. Я же хочу больше показать ряд внутренних, невидимых, так сказать, моментов, которые присутствуют на любом собеседовании.

## Возможные вопросы и ответы

Расскажите о себе. Практически всегда задается этот вопрос. Вы должны понимать, что перед интервьюерами лежит ваше резюме, где вся информация о вас, вроде, как и так у них перед глазами, это значит, что они хотят увидеть и понять, что-то другое, а именно, как вы сможете презентовать (продать) себя, как специалиста. Поэтому подготовьте заранее ответ на этот вопрос и дома порепетируйте вслух, как будете отвечать на него. Подумайте, как и что вы будете говорить, какие факты вашей биографии, выделяют вас в выгодном свете. Ваша задача структурированно, как в презентации, без слов паразитов, рассказать о себе: представиться, назвать возраст, семейное положение, какое учебное заведение заканчивали, про свой стаж работы, чем вы занимались на предыдущих местах работы, какие вели проекты, за какие участки отвечали, какие есть награды (если есть), почему хотите работать у них в компании.

**ХИТРЫЕ ВОПРОСЫ.** Назову их так, потому что они по большей части являются манипуляциями. К примеру, вас могут попросить ответить на вопрос как бы о других людях, типа как вы думаете почему люди часто меняют место работы, вы должны понимать, что это ловушка и отвечая, как бы за других, вы показываете свою позицию и свое отношение к этому вопросу. Поэтому на такие вопросы следует отвечать очень внимательно, не подставляясь. Также могут быть каверзные вопросы по компетенциям, типа сможете ли вы продать тонну снега зимой и как вы будете это делать или вы сможете выучить китайский язык к концу следующего месяца, если вдруг это понадобится. Задавая подобные вопросы, работодатель хочет понять ваш подход к решению поставленных задач, поэтому не теряйтесь, скажите, что задача сложная, но наверняка выполнимая, что касается к примеру снега, то вы типа изучите спрос, кому может понадобиться больше снега, хоть и зима, это могут быть те, кому нужно к весне больше влаги, может какие-нибудь сельскохозяйственные предприятия, как вы сами соберете и доставите этот снег и т.д. Что касается китайского языка, раз уж я привел этот пример, попробую привести и ответ, скажите, что вы не сможете за такой срок выучить китайский язык, но если понадобится, то скачаете на свой смартфон приложение, которое на бегу переводит текст практически на любой язык и тем самым так сможете решить проблему. Конечно вам могут задать другие подобные вопросы. Главное не говорите, что этого невозможно сделать и что этого никто не сделает, покажите, что готовы искать выход и находить решения.

## **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.