

Зробіть свою роботу помітною

Вашу роботу дуже легко можуть прогледіти в бурхливому вирі офісного життя. Коли працюєш як каторжник, буває так легко забути, що треба докласти певних зусиль, щоб підвищити свій індивідуальний статус та отримати похвалу за свою роботу. Але це важливо. Ви маєте вирізнятися серед інших, щоб виділитися та реалізувати свій кар'єрний потенціал.

Найкращий спосіб це зробити — вийти за межі звичайної робочої рутини. Якщо вам щодня доводиться обробляти велику кількість якихось штук — так само, як і всім іншим, — то обробка більшої кількості не принесе вам великої користі. Але якщо ви надішлете своєму начальникові звіт про те, як *кожен* зможе обробити більше цих штук, вас помітять. Такий звіт, наданий з власної волі, є блискучим способом виділитися з натовпу. Він свідчить про те, що ви ініціативна людина, яка все схоплює на льоту. Але не зловживайте такою ініціативністю. Якщо ви за власним бажанням вивалите на свого начальника лавину звітів, вас неодмінно помітять, але зовсім не так, як вам хотілося б. Ви маєте дотримуватися певних правил:

- Надавайте звіти тільки час від часу.
- Упевніться, що ваш звіт буде ефективним — що він принесе користь чи додаткові переваги.
- Переконайтеся, що ваше ім'я у звіті добре видно.
- Переконайтеся, що звіт побачить не тільки ваш бос, а і його керівник.
- Пам'ятайте, що це не обов'язково має бути звіт — це може бути стаття в інформаційному бюлетені компанії.

Звичайно, найкращий спосіб зробити так, щоб вашу роботу помітили, — це виконати її дуже, дуже добре. І найкращий спосіб бути справним у вашій роботі — повністю віддаватися її виконанню й ігнорувати все інше, що відбувається під виглядом роботи, тобто усі політичні новини, плітки, ігри, марнування часу та спілкування. Це не робота. Зосередьтеся на найважливішому, і ви вже будете грати з величезною перевагою над своїми колегами. Гравєць за Правилами завжди зосереджений. Думайте про поточну задачу, виконуйте її дуже добре та не відволікайтесь.

**ДОБРОВІЛЬНИЙ ЗВІТ
Є БЛИСКУЧИМ СПОСОБОМ
ВИДІЛИТИСЯ З НАТОВПУ**

Ніколи нікому не кажіть, як багато ви працюєте

Подивіться на когось на кшталт Річарда Бренсона. Здається, що він завжди бере участь в якихось іграх, вирушає в політ на повітряній кулі, живе на переобладнаній баржі, літає до Штатів. Ви ніколи не побачите, як він сидить за робочим столом, відповідає на телефонні дзвінки, займається паперовою роботою. Але це саме те, чим він мусить займатися якусь частину свого робочого дня. Ми просто цього не бачимо, тож вважаємо його плейбоєм у світі бізнесу, безтурботним підприємцем, диявольським витівником. Це привабливий імідж, і, здається, Бренсону він дуже подобається — а чому б і ні?

Це той імідж, який хочуть здобути безстрашні гравці за Правилами — імідж гречної, спокійної, розслабленої, неквапливої, упевненої людини, в якій все під контролем. Ви ніколи не поспішаєте, ніколи не панікуєте, нікуди не біжите. Так, ви можете щодня не спати до ранку, але ніколи в цьому не зізнаєтесь, ніколи не розповідаєте правду, ніколи не скаржитесь на те, як важко ви працюєте чи скільки часу витрачаєте на роботу. Для стороннього спостерігача ви рухаєтесь за інерцією, нічим не переймаєтесь, сприймаєте все як належне.

Очевидно, для цього ви маєте бути профі у своїй роботі, інакше навіть не пробуйте скористатися цим Правилком — ви з ганьбою сядете в калюжу. То що ж робити, якщо ви не надто вправні у своїй роботі? Приготуйтеся працювати цілодобово. Вчіться, здобуйте досвід і знання, читайте, ставте запитання, зубріть, учіть напам'ять і повторюйте доти, доки не знатимете свою роботу вздовж і впоперек. Спочатку займіться цим, а потім уже думайте про те, як мати крутий і впевнений вигляд.

Це Правило складається ще з кількох правил:

- Ніколи не просіть, щоб вам продовжили строк виконання роботи.
- Ніколи не просіть про допомогу: не зізнавайтесь, що ви не справляєтесь. Ви можете звертатися по настанови, поради, інформацію та думки, але не по допомогу.
- Ніколи не скаржтеся на те, як багато вам потрібно зробити.
- Умійте наполягти на своєму, щоб вас не перевантажували роботою. Це не означає, що ви маєте розповідати всім, як важко ви працюєте, — просто не перепрацьовуйте і не перетомлюйтесь.
- Ніколи не допускайте, щоб інші бачили, як ви пітнієте за роботою.
- Завжди шукайте можливість зменшити своє навантаження — звичайно, так, щоб це не було очевидним, — і прискорити роботу.

**ДЛЯ ЦЬОГО ВИ МАЄТЕ БУТИ
ПРОФІ У СВОЇЙ РОБОТІ**

Встановлюйте особисті стандарти

Чи добре ви спите ночами? Особисто я — так, але це тому, що я встановив особисті стандарти, яких ніколи не порушу.

- Я не буду навмисне шкодити або заважати іншій людині заради своєї кар'єри.
- Я не буду навмисне порушувати закон, просуваючись кар'єрними сходами.
- Я дотримуватимуся своїх моральних переконань, що б не сталося.
- Я прагнутиму приносити користь суспільству своєю роботою.
- Я ніколи не зроблю нічого такого, про що мені було б соромно розповісти своїм дітям.
- Я завжди ставитиму свою сім'ю на перше місце.
- Я не працюватиму вечорами або у вихідні, якщо тільки це не надзвичайна ситуація, і то за умови, що я узгоджу це зі своєю другою половинкою.
- Я нікого не підставлятиму заради своєї кар'єри.
- Я завжди намагатимусь відкладати гроші на чорний день.
- Я відкрито та безкорисливо ділитимуся будь-якими навичками, знаннями та досвідом з кожним, хто зможе використати їх із користю для себе в тій самій галузі, та не приховуватиму інформацію просто так.
- Я не заздритиму нікому, хто досяг успіху в тій же галузі.
- Я постійно запитуватиму себе, якими будуть довгострокові наслідки того, що я роблю.
- Я завжди гратиму за Правилами.

Цей кодекс поведінки — мій особистий набір стандартів, тож він може вам не підійти. Можливо, вам знадобиться кращий, або ж він у вас уже є. Сподіваюсь, він буде не гіршим за мій, адже ми завжди повинні прагнути досконалості.

**МИ ЗАВЖДИ ПОВИННІ
ПРАГНУТИ ДОСКОНАЛОСТІ**

Знайдіть свою нішу

Якось я мав одного колегу, який краще за нас усіх умів дізнатися про клієнтів різні подробиці. Здавалося, він завжди знав імена їхніх дітей, знав, де вони проводять відпустку, коли в них день народження — і в їхніх чоловіків та дружин також, — яку музику та ресторани вони люблять. Тож якщо вам випало працювати з певним клієнтом, ви зверталися до Майка і ввічливо та смиренно питали, чи не міг би він поділитися якимись цікавими фактами, які допомогли б знайти спільну мову з клієнтом. Майк знайшов свою нішу. Ніхто не просив його стати ходячою енциклопедією вподобань та антипатій клієнтів. Це не було частиною його робочих обов'язків. Це вимагало багато праці й зусиль, непомітних збоку. І це був дуже цінний актив. Невдовзі регіональний директор почув про старанність Майка, і його сходження кар'єрними сходами стало швидким, блискавичним, безпрецедентним. І це все, що було потрібно. Я кажу «все», однак насправді це було дуже розумно й вимагало великої роботи.

Знайти свою нішу — це виявити корисну сферу, яку ніхто інший ще не помітив. Це може бути так само просто, як вміння чудово складати таблиці або писати звіти. Це може бути, як у ситуації з Майком, коли знаєш те, чого не знають інші. Це може бути вміння блискуче складати розклад і бюджет чи розуміти системи. Але намагайтеся не стати незамінними, інакше це Правило матиме зовсім протилежні наслідки.

Знаходячи для себе нішу, ви нерідко виходите за межі своєї звичайної офісної діяльності. Ви можете вільніше переміщатися, частіше бувати поза офісом без необхідності пояснювати, де ви були чи що робили. Це змушує вас виділятися з юрби, дає вам незалежність і недосяжний статус. Колись я зголосився редагувати інформаційний бюлетень компанії — згадайте попереднє Прави-

ло — й отримав змогу вільно ходити поміж нашими сімома відділеннями. Звичайно ж, при цьому моя робота завжди була виконана вчасно й надзвичайно добре.

Коли ви знаходите свою нішу, це часто означає, що вас помічає не тільки ваш керівник, а й інші люди — чужі начальники. Ці начальники збираються разом і розмовляють. Якщо хтось із них згадає в розмові ваше ім'я, то це буде в хорошому сенсі: «Бачу, Річ зайнятий якимось дуже оригінальним аналізом ринку». Тож якщо ваш керівник захоче здобути схвалення серед своїх колег, йому буде важко вас не підвищити. Якщо інші начальники вважають вас цінним кадром, вашому керівнику також доведеться із цим погодитись.

**ЯКЩО ІНШІ НАЧАЛЬНИКИ
ВВАЖАЮТЬ ВАС ЦІННИМ КАДРОМ,
ВАШОМУ КЕРІВНИКУ ТАКОЖ
ДОВЕДЕТЬСЯ ІЗ ЦИМ ПОГОДИТИСЬ**