

## Зробіть свою роботу помітною

Вашу роботу дуже легко можуть прогледіти в бурхливому вирі офісного життя. Ви працюєте як каторжний, і може бути важко пам'ятати, що треба докласти певних зусиль, щоб підвищити свій індивідуальний статус і отримати похвалу за вашу роботу. Але це важливо. Ви повинні вирізнитися, щоб вас помітили і ваш кар'єрний потенціал був реалізований.

Найкращий спосіб зробити це — вийти за межі звичайного робочого шаблону. Якщо вам доводиться обробляти певну кількість деталей щодня — так само, як і всім іншим, — то обробка більшої кількості не принесе вам великої користі. Але якщо ви надішлете звіт своєму начальникові про те, як кожен зможе обробити більше деталей, вас помітять. Такий добровільний звіт є блискучим способом виділитися з натовпу. Він демонструє, що ви думаєте в процесі роботи і використовуєте свою ініціативу. Але її не треба використовувати надто часто. Якщо ви вивалили на свого начальника шквал добровільних звітів, вас помітять, але у зовсім небажаний спосіб. Слід дотримуватися певних правил:

- Ви маєте надсилати звіт тільки періодично.
- Впевніться, що ваш звіт дійсно стане в пригоді, — що він принесе користь чи передбачатиме вигоду.
- Переконайтеся, що ваше ім'я у звіті добре видно.
- Переконайтеся, що звіт побачить не тільки ваш бос, але й його керівник.
- Пам'ятайте, що це не має бути звітом, — це може бути стаття в інформаційному бюлетені компанії.

Звичайно, найкращий спосіб зробити так, щоб вашу роботу помітили, — це дуже, дуже добре виконувати свою роботу. І найкращий

спосіб бути справним у вашій роботі — повністю віддаватися її виконанню й ігнорувати все інше. Існує величезна кількість політичних новин, пліток, ігор, втрат часу і спілкування, яке відбувається в ім'я роботи. Це не робота. Зосереджуйтеся на найважливішому, і ви уже будете грати з величезною перевагою над своїми колегами. Гравець за Правилами залишається зосередженим. Думайте про поточну задачу — дуже добре її виконуючи — і не відволікайтеся.

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

## Ніколи не стійте на місці

Більшість людей щодня беруться до роботи лише з однією думкою — дотягти до часу, коли можна йти додому. Протягом дня вони будуть робити все, що потрібно, щоб дожити до чарівного часу. Ви зробите інакше. Ви не будете стояти на місці. Коли є робота, для більшості людей видається достатнім, що вони просто зроблять її і відтак залишаться на стабільній позиції. Але для вас просто виконувати роботу не є кінцевою метою — це лише здобуття коштів. Ваша мета — це підвищення, більша платня, кар'єрний злет, накопичення контактів і досвіду для виходу в самостійне плавання, що б не було у списку ваших побажань. Робота, в певному сенсі, є умовним поняттям.

Так, вам доведеться виконувати роботу. І так — ви маєте це робити якнайкраще. Але вам треба вже думати про наступний крок, і будь-яка діяльність, якою ви займаєтесь на роботі, повинна бути лише сходинкою у вашому плані для руху вгору.

Поки інші думають про наступну перерву на чай або про те, як провести післяобідні години так, щоб не довелося робити яку-небудь роботу, ви будете займатися плануванням і виконанням вашого наступного маневру. В ідеальному світі гравець за Правилами має виконати свою роботу до обіду, щоб далі був вільний день: тоді він може навчатися заради наступного підвищення, оцінювати конкуренцію серед близьких колег, писати добровільні звіти, щоб його роботу помітили, шукати шляхів удосконалення процесу роботи для всіх, підвищувати ступінь своєї обізнаності з регламентом та історією компанії.

Якщо ви не можете виконати свою роботу до обіду, доведеться педнувати усе це з роботою. Ваші конкуренти цього не робитимуть. А ви — не стійте на місці. Ніколи не погоджуйтеся на те, що просто виконати роботу достатньо. Це — для інших. Ви будете рухатися без зупинки під час підготовки, вивчення, аналізу та навчання.

Ми говорили раніше про ходу, характерну для керівника; що ж, це те, що ви будете робити, практикуючи ходу менеджера — чи тієї людини, чию ходу вам потрібно засвоїти. Ви маєте бачити кар'єрне підвищення — чи те, чого конкретно ви хочете, — як рух. Треба продовжувати рухатися, інакше ви поростете мохом. Ви маєте рухатися, інакше на вас чекає застій. Ви повинні любити рух, інакше ви прикипите на місці.

Рух вимагає від вас, щоб ви не протирали штани у неробстві, — не стійте на місці.

В ІДЕАЛЬНОМУ СВІТІ ГРАВЕЦЬ  
ЗА ПРАВИЛАМИ МАЄ ВИКОНАТИ  
СВОЮ РОБОТУ ДО ОБІДУ,  
ЩОБ ДАЛІ БУВ ВІЛЬНИЙ ДЕНЬ

## Пропонуйте свої послуги обережно

Багато людей думають, що, якщо вони на все відповідатимуть «так», їх будуть помічати, хвалити і підвищувати на посаді. Це не так. Розумний керівник скористається цим менталітетом «я зроблю!» — і вони в кінцевому підсумку будуть перевантажені, недооцінені й ошукані. Перед тим як підняти руку, щоб зголоситися до будь-якої роботи, дуже уважно подумайте. Ви повинні поставити собі кілька запитань:

- Чому ця людина запрошує добровольців?
- Як це допоможе здійсненню мого плану?
- Який вигляд я буду мати з погляду вищого керівництва, якщо я візьмуся за цю роботу?
- Який вигляд я буду мати, якщо не візьмуся за роботу?
- Чи є ця робота негожою, такою, яку ніхто інший не хоче робити?
- Чи справді ця людина безнадійно перевантажена і потребує моєї допомоги?

Цілком може статися, що це негожа робота, за яку ніхто не хоче братися, і, добровільно зголосившись, ви можете заробити великий плюс в очах вищого керівництва — вважатимуть, що ви здатні прийняти виклик, що ви корисні, готові засукати рукави і заглибитись у роботу. З іншого боку, можуть подумати, що ви нерозумна людина. Або якщо ви добровільно візьметесь підшивати документи, вас побачать як звичайного діловода. Або ви можете виявити добру волю, щоб допомогти людині, яка справді потребує підтримки. Будьте обережні й вибирайте моменти. Немає

сенсу вистрибувати, якщо це означає, що на вас подивляться як на мавпу. Тільки зробіть один крок уперед, коли ви впевнені, що справите гарне враження, отримаєте вигоду або зміните ситуацію для того, хто потребує допомоги.

Пам'ятайте також, що іноді ви будете вважатися добровольцем без того, щоб ви підняли руку чи зробили крок уперед. Буває, що іноді всі ваші колеги роблять колективний крок назад, виставляючи вас привселюдно добровольцем, тоді, коли ви насправді не мали наміру це робити. Коли це станеться вперше, вам доведеться змиритися з цим і виконувати роботу, — але подбайте про те, щоб це не повторилося, бо ж ви гравець за Правилами. Наступного разу краще дослухайтеся, відчуйте ставлення колективу до роботи й переконайтеся, що ви відступаєте назад разом із рештою.

**ПЕРШ НІЖ ПІДНЯТИ РУКУ,  
ЩОБ ЗГОЛОСИТИСЯ ДО БУДЬ-ЯКОЇ  
РОБОТИ, ДУЖЕ ДОБРЕ ПОДУМАЙТЕ**

## Знайдіть свою нішу

Колись я працював з колегою, який дуже добре навчився дізнаватися про клієнтів подробиці, яких ми не могли з'ясувати. Здавалося, він завжди знав імена їхніх дітей, знав, де вони відпочивали, їхні дні народження — чоловіків та дружин також, — їхню улюблену музику й ресторани, тож якщо нам доводилося мати справу з певним клієнтом, ми зверталися до Майка і просили, ввічливо і смиренно, чи не міг би він повідомити нам трохи цікавих фактів, які допомогли б налагодити дружні стосунки із клієнтом. Майк виділив собі нішу. Ніхто не просив його стати ходячою енциклопедією вподобань та антипатій клієнтів. Це не входило до його посадових обов'язків і вимагало багато праці й невидимих зусиль. І це був дуже цінний актив. Невдовзі регіональний директор почув про додаткові зусилля, яких докладав Майк, і його шлях нагору кар'єрними сходами корпорації був безпрецедентно швидким, просто блискавичним. І це все, що було потрібно. Я кажу «все», однак це була насправді велика кількість роботи і надзвичайно розумне рішення.

Знайти своє місце — це виявити корисну площу, яку ніхто інший ще не помітив. Це може бути настільки ж просто, як вміння чудово складати таблиці або писати звіти. Це може бути як було з Майком, коли знаєш те, чого ніхто інший не знає. Це може бути блискуче вміння вправлятися з розкладом, кошторисами, розуміння системи. Однак подбайте про те, щоб не стати незамінним, інакше це Правило приведе до протилежних наслідків.

Виділення ніші для себе нерідко виводить вас зі звичайного діапазону офісної діяльності. Ви можете більше рухатися, частіше бувати поза офісом без зобов'язання будь-кому пояснювати, де ви перебуваєте чи що ви робите. Це змушує вас виділятися з юрби, дає вам незалежність і недосяжний статус. Я колись зголосився редагувати інформаційний бюлетень компанії — враху-

вавши попереднє правило — і мав змогу бродити поміж нашими сімома відділеннями, як хотів. Певна річ, я завжди дбав про те, щоб моя робота була виконана вчасно і надзвичайно добре.

Виділення ніші для себе часто означає, що вас помітили інші люди, крім вашого начальника, — чужі боси. Ці боси збираються разом і розмовляють. Якщо вони назвуть у розмові ваше ім'я, то в хорошому сенсі — «бачу, Річ робить якийсь дуже оригінальний аналіз ринку». Відтак вашому босу буде складніше не підвищувати вас, якщо він хоче заслужити схвалення в групі своїх колег. Якщо інші боси думають, що ви цінний кадр, вашому босу дійсно доведеться з цим погодитись.

**ЯКЩО ІНШІ БОСИ ДУМАЮТЬ,  
ЩО ВИ ЦІННИЙ КАДР, ВАШОМУ  
БОСУ ТАКОЖ ДОВЕДЕТЬСЯ З ЦИМ  
ПОГОДИТИСЬ**