

2. Стаж работы по специальности. Если у Вас есть опыт работы по специальности, по которой Вы ищете работу, опишите все достаточно подробно, не забудьте приписать адреса и фамилии Ваших прежних руководителей. Будьте уверены, если Вы Ясно и определенно расскажете о том специальном опыте, который Вы приобрели раньше, о Ваших уникальных способностях, это сильно поможет в устройстве на интересующую Вас работу.

3. Справки. Практически любая фирма хочет знать как можно больше о прошлой деятельности человека, которого намеревается взять на работу. Приложите к своему запросу следующие справки: а) предыдущие наниматели; б) преподаватели, у которых Вы учились; в) рекомендации известных людей, пользующихся всеобщим доверием.

4. Фотография. Не забудьте приложить к письму собственную фотографию.

5. Просьба об определенной должности. Избегайте упоминания конкретной должности, которую Вы хотели бы получить. Никогда не говорите: "именно такая работа" - это свидетельствует о каких-то пробелах в Вашей квалификации.

6. Обоснование наличия квалификации, необходимой для перспективной должности. Подробно изложите причины Вашей уверенности в том, что квалификация, которой Вы обладаете, достаточна для занятия интересующей Вас должности. Это наиболее важная часть запроса. Она в большей степени, чем все остальное, может определить Ваше будущее.

7. Предложение поработать с испытательным сроком. Может, это чересчур радикальное средство, но опыт показывает, что, если Вы уверены в своей квалификации, испытательный срок Вам не повредит. Такое предложение с Вашей стороны само по себе указывает на то, что Вы уверены в собственных силах и справитесь с должностью, на которую рассчитываете. Но Вы должны Ясно представлять себе, что Ваше предложение основано на: а) уверенности, что Вы годитесь на должность; б) уверенности, что Вас действительно возьмут на постоянную работу после испытательного срока; в) решимости занять эту должность.

8. Ваши познания в той области, где работает предполагаемый наниматель. Прежде чем претендовать на место или должность, тщательно ознакомьтесь с деятельностью предприятия работодателя и не скрывайте собственные познания в данной сфере. Это может произвести впечатление, свидетельствуя о Вашей заинтересованности в должности и о наличии творческой жилки.

Помните: юристом, например, называют вовсе не того, кто знает все законы наизусть, а того, кто лучше всего может подготовить факты и доказательства, приводящие к цели. Если Ваши "доказательства" подобраны с умом и составлены со смыслом, победа обеспечена более чем на половину. И это только начало !

Не трудитесь делать запрос очень длинным. Работодатели настолько же заинтересованы в привлечении высококвалифицированных специалистов, насколько Вы - в получении интересной работы. Другими словами, удача наиболее преуспевающих предпринимателей по большей части зависит от их способности подобрать себе квалифицированных заместителей.

Поэтому им нужна только полезная, необходимая информация.

Помните также и о других, казалось бы, второстепенных вещах: старательность и аккуратность, с какими Вы подготовите запрос, будут свидетельствовать о Вашем усердии. У меня был опыт подготовки таких запросов для клиентов, и он был настолько удачен, что все мои клиенты получали положительный ответ без личного собеседования с нанимателями.

Когда Ваш запрос будет составлен, напишите на нем печатными буквами что-нибудь вроде: "Сведения о квалификации Роберта К. Смита,

претендента на должность личного секретаря президента Блэнк Компани Инк".

Имя адресата можно менять сколько угодно. Эта как бы личная реклама, несомненно, привлечет внимание. Аккуратно напечатайте запрос на самой лучшей бумаге, которую только удастся раздобыть, и заверните его в плотную бумагу, как это делают в книжных магазинах. А если Вы хотите представить его не в одну компанию, то всегда можете изменить название фирмы. На одной из первых страниц запроса должна быть и Ваша фотография. Когда будете писать письмо, следуйте в целом этой инструкции, однако более полагайтесь на собственное воображение. Удачливый продавец тщательно следит за собой. Он лучше всех понимает,

какое значение имеет первое впечатление. Ваш запрос - не забывайте об этом - посредник, и его с легкостью можно уподобить такому продавцу. Подарите ему наиболее "подходящий костюм" и снабдите "улыбкой", и он будет выгодно отличаться от всех других предложений, которые когда-либо встречались Вашему работодателю. Чем более достойна Вас та должность, соискателем которой Вы являетесь, тем тщательнее должны быть приготовления. И если Вы продадите свои услуги предпринимателю в форме, производящей на него сильное впечатление, то, возможно, и жалование Вам сразу же назначат более высокое.

Если Вы ищете место с помощью рекламного агента или агента, действующего от имени нанимателя, снабдите и его копией Вашего запроса. Таким образом Вы создадите удобства для всех и увеличите свои шансы.

Ищите работу по душе

Всякий человек с большим удовольствием делает ту работу, которая ему по вкусу. Художник работает красками, ювелир - руками, писатель - головой. Другие находят себя в области бизнеса и промышленности. Если в Америке что и хорошо, то это огромный выбор разного рода занятий: хочешь - становись фермером, занимайся промышленным производством, маркетингом, богословием, правом, медициной.

1. Определите для себя, какой именно род занятий Вас привлекает.

Если такой профессии не существует, кто Вам мешает создать ее ?

2. Выберите компанию или бизнесмена, на которого Вы хотели бы работать.

3. Выясните все о своем предполагаемом нанимателе: о его изворотливости, личных качествах и шансах на успех.

4. Проанализируйте свои способности и возможности, оценивая, что Вы можете предложить, а также разработайте план и продумайте средства, с помощью которых Вы могли бы с успехом предоставить или выгодные предложения, или свои услуги, или идеи по совершенствованию дела. В том, что Вы собираетесь предложить, Вы должны быть уверены сами.

5. Забудьте о том, что Вам нужно место. Забудьте о сомнениях, сможете ли Вы найти работу. Забудьте об общепринятом и затаканном "есть ли у Вас свободное место ?". Сосредоточьтесь на том, что Вы лично можете предложить.

6. Однажды, когда Вам в голову придет мысль и появится какой-то план, немедленно запишите его на бумаге, а потом перепишите на белом, предварительно разработав его во всех деталях.

7. Представьте его соответствующему авторитетному лицу, и он сделает все остальное. Любая компания заинтересована в людях, способных дать ей что-нибудь стоящее, неважно, что это: идеи, услуги или "связи". У любой компании найдется место для человека, имеющего определенный план действий, если он принесет явную выгоду этой компании.

Разумеется, все это может занять много дней или недель, но разница в доходе, скорости продвижения по службе и признания сэкономит Вам годы тяжелой работы за более чем скромную плату. Предложенный способ таит в себе много скрытых преимуществ, самое очевидное из которых - время. Очень часто удается "выручить" от одного года до пяти лет на

пути к желанной цели.

Кто начинал с "середины дороги" на лестнице успеха, делал это с помощью всесторонне продуманного и тщательно разработанного плана.

Общественность Вам поможет

Все, кто в будущем хочет продать свои услуги с успехом, должны обратить

внимание на те перемены, которые произошли в отношениях между работающими

по найму и работодателем.

Все больше и больше принимают форму партнерства и делового сотрудничества отношения между: 1) работодателем; 2) работающим по найму; 3) обществом, которому они служат.

Эти новые отношения определяются следующими причинами. Во-первых, и предприниматель, и работающий по найму в будущем станут служить обществу

и наиболее эффективно работать на него. В прошлом наниматель и тот, кто к нему нанимался, торговались между собой, заключая друг с другом выгодную сделку и не принимая во внимание, что в реальности в сделку эту включается - с третьей стороны - общество, которому они оба служат.

"Учтивость" и "услужливость" сегодня являются лозунгами всякого бизнеса.

Они применимы и к тому, кто дает работу, и к тому, кто продает свою рабочую силу, поскольку оба они работают на общество. Если они это делают плохо, то моментально лишаются всех преимуществ, которыми, казалось бы, только что обладали.

Все мы помним время, когда служитель, снимавший показания с газового счетчика, неистово колотил в дверь, так что она чуть ли не разбивалась в щепки, и с недовольной миной на лице ворчал, когда ему открывали: "Какого черта Вы заставляете меня ждать ?" Теперь мы видим разительные перемены. Человек, присланный для того, чтобы снять показания счетчика, выглядит не хуже джентльмена, готового "сию же минуту к Вашим услугам". Пока газовые компании чухались с их вечно недовольными агентами, изворотливые продавцы масляных горелок обошли их в конкуренции и организовали бизнес по всей стране.

Во времена депрессии Я провел несколько месяцев в угольных регионах Пенсильвании, исследуя причины, которые чуть не подорвали в корне всю угольную промышленность Америки. Угольные воротилы и их наемная сила заключали между собой хитроумные сделки, взвинчивая цену на уголь, пока не сообразили, что тем самым лучше всего способствовали новому бизнесу в производстве масляных горелок и всех агрегатов к ним, а также бизнесу по производству и продаже сырой нефти.

Наверное, эта история поможет понять, что никто не способен прыгнуть выше головы и что вся наша жизнь зависит от нашего же поведения !

Если есть некие принципы, которые контролируют бизнес, финансы и транспорт, то те же самые принципы контролируют поведение людей и определяют их экономическое положение.

Три способа самооценки