

Моя жизнь в торговле. Безвременье

Когда оказываешься неожиданно уволенным, испытываешь сложную смесь разных эмоций, среди которых недоумение, обида, страх оказаться без средств к существованию, непонимание, как и чем жить дальше, неуверенность в себе и своем будущем, ощущение некоторой неприятной свободы и ненужности, потери почвы под ногами и нормального хода неумолимого времени. Тут важно не впасть в панику или депрессию, а приняв изменившиеся условия игры, попытаться скорее извлечь из них для себя пользу, найдя себе новое место. Однако это далеко не всегда удается сделать быстро, деньги тают, рассылка резюме и походы на собеседования проку не приносят, и возникает ощущение тревоги. В этот период легко можно сделать ошибку, соблазнившись на первое попавшееся неудачное предложение, потеряв впоследствии время и деньги.

Еще только оседала пыль от успешно преодоленных последствий дефолта 1998 года, как я оказался на улице. Фактически впервые мне пришлось искать работу в Москве на общих основаниях. Но долго горевать было нельзя, и я активно занялся просмотром объявлений в газетах с вакансиями и обзвоном (интернет мне тогда был еще недоступен). Мой более продвинутый в компьютерах приятель помог создать по стандартному шаблону грамотное резюме, в котором я постарался максимально отразить свой богатый опыт в торговле, не стесняясь и малость преувеличить, а детали, не помогающие в моей цели, по возможности опустить. К сожалению, мое архитектурное высшее образование и опыт предыдущей культуртрегерской деятельности мало, что могли добавить к образу энергичного и готового к подвигам кандидата, и о них я помянул лишь мимоходом.

Впрочем, в те времена мало кто заглядывал в резюме и трудовую книжку. Люди не слезы свалились и все всё понимали. Гораздо больше решало личное собеседование и взаимопонимание. Несмотря на бушевавшую по стране посткризисную безработицу, я быстро преуспел в своих поисках, обнаружив весьма симпатичную конторку, которая продавала оптом ассорти из бытхима, моющих средств и косметики. Еще на собеседовании я обратил внимание на скошенные к носу глаза кадровички, но молодой и бойкий шеф излучал бодрость и обаял меня с полпинка. Впрочем, заметив через месяц некую небрежность в обращении с возвратными накладными, понял, что лавочка вряд ли протянет дольше одного квартала. Я спешно ушел через пару недель и не ошибся, хоть и не получил все причитающиеся мне деньги от схлопнувшейся шарашки.

Следующим моим работодателем оказался негр. Он закончил Лумумбарий, бегло трындел по-русски и тоже источал массу обаяния, энергии и оптимизма. Хотя оснований для того было немного. Он наладил в кризис производство четырех видов недорогих травяных шампуней и верил, что с ними он завоюет мир. Тема эта мне была знакома, клиентура еще горячая, и я купился. Уже существенно позже я смог доверительно побеседовать с доброй пожилой бухгалтершей, и она мне рассказала о том, сколько тут народу до меня сменилось и почему долго не задерживались. Оказалось, что сапог имел в любовницах бойкую хохлушку, которая периодически выживала менеджеров, присваивала наработки ушедших и получала

все доходы. Недолгий анализ показал малоперспективность нашего дальнейшего сотрудничества.

Тогда я уяснил для себя важность не только хорошего резюме, но и внимательного выбора места работы. На рынке труда встречаются два продавца и каждый стремится продать свой товар подороже, а чужой купить подешевле. Один продает свои руки и голову, другой – свою контору и возможность заработка. Тут нужен трезвый расчет, хороший маркетинг, умение продавать и торговаться, внимание к мелочам, знание психологии и интуиция. Каждый должен уметь правильно себя спозиционировать и презентовать, трезво понимая свои преимущества и недостатки, верно оценив стоимость своего и чужого предложения, а также их баланс. С тех пор я много раз терял и обретал работу, нанимался сам и нанимал других людей, обрета некоторый скромный опыт, которым хотелось бы поделиться с теми, для кого это еще актуально.

Практика показала, что надеяться на кадровые агентства не стоит, и пользы от них фактически нет. Они получают заказы только от тех фирм, которые уже не в состоянии самостоятельно компенсировать постоянную текучку кадров из-за дурного руководства и наплевательского отношения к персоналу. Девочки в менеджеры таких агентств попадают из недоучившихся психологов и отличаются редкостным непрофессионализмом во всех остальных сферах, поскольку редко когда специализируются на какой-то в отдельности, тем более, в такой узкой, как моя. Свою задачу они видят в составлении минимально необходимого по договору списка кандидатов, которые они отправляют работодателю, не задумываясь о том, насколько они подходят друг другу. Я их помощью пользовался для набора людей только на периферии, предпочитая в Москве приглашать кандидатов к себе, но об этом подробнее уже в следующей части.

Гораздо больший эффект дает личное знакомство или, как было принято раньше выражаться, блат. Я всегда старался сохранять добрые отношения и связи со всеми своими сотрудниками, даже расставаясь с ними по разным причинам. Надо сказать, что поддержание контактов с прежними коллегами таят в себе немалый процент как приятных, так и не очень неожиданностей. Знакомые зачастую помогают устроиться на новую работу, делятся полезной информацией и надежными клиентами, но в случае приглашения к себе, могут раскрыться с весьма нежелательной стороны, подвести и даже предать. За 15 последних лет одна моя знакомая дважды помогала мне устроиться на новое место, но те люди, кого я брал к себе по старой памяти, чаще всего меня горько разочаровывали. Увы, люди ведут себя в новых условиях зачастую довольно непредсказуемо и даже неадекватно, о чем я еще расскажу позже.

Большую опасность представляет семейственность. Про любовниц я уже упоминал, но они приходят и уходят, а вот с женами все гораздо сложнее. Они создают тандем, где мужчине уготована роль солидного фасада, генератора идей и финансирования, а женщина берет на себя управление людьми внутри офиса и всю текущую деятельность, привнося в сугубо рабочие отношения излишние эмоции, непредсказуемую логику и личные пристрастия, что вызывает дискомфорт, склоки, доносительство и дезорганизацию деятельности фирмы. Зачастую они склонны формировать коллектив под себя, исключительно из дамочек, готовых компенсировать непрофессионализм личной преданностью. Мало кому из начальников нравятся подчиненные, обладающие большей компетенцией и независимостью суждений. Я

давно уже не строю иллюзий насчет дальнейшей работы, когда меня встречает супружеская пара бизнесменов.

Еще одной напастью являются MLMщики-сетевики. Они заполнили своими объявлениями все сайты, но никогда и нигде не пишут открыто о том, чем собственно предлагают заниматься. На вопросы отвечают уклончиво, а иногда и откровенно врут, стараясь обязательно затащить на собеседование к своему спонсору. И я не раз покупался на их красиво звучащие предложения, но когда опять видел зал, заполненный людьми за столиками, зачем-то заполняющие какие-то анкеты, хотя уже вроде бы тебя звали, прочитав резюме, понимаешь, что опять потратил время напрасно, а тебе начнут втюхивать очередной стартовый набор и агитировать точно так же охмурять очередных лохов. Со временем я научился вычислять такие предложения по имени-отчеству и мобильнику работодателя, вакансиям типа помощника или заместителя руководителя и примелькавшимся адресам их сборищ.

Идеальным вариантом для встречи является приглашение от непосредственного руководителя, а не сотрудников отдела кадров, которые обычно малокомпетентны в специфике деятельности фирмы. Они предлагают скопированные из учебников многостраничные тесты на IQ и стрессоустойчивость, но кто их и когда проверяет - неясно. После них никогда никакого результата я не получал, возможно, потому что посылал подальше после третьего листа с вопросами о размере моего санузла. Будущий шеф четко понимает, кого и почему он хочет видеть и зовет, какие вопросы задавать, и задачи ставить. Однако есть чудачки, которые пытаются выудить у проходящих людей их знания, предлагая некие тестовые задания, раскрывающие наработки по интересующему вопросу. Таких тоже нужно понимать сразу и посылать подальше.

С редкостным вариантом такого долбодятла я столкнулся в одной большой и уважаемой конторе, где практиковались групповые собеседования. Собрав вместе по 10-15 человек, претендующих на должности от уборщицы до начальника отдела, этот самодовольный босс начинал по кругу опрашивать людей об их биографии, финансовом положении, желаемой должности и зарплате. Все это выглядело весьма странно и неприятно, было призвано, видимо, с порога унижить людей, поставив всех на одну доску, обезличить и внушить приоритет корпоративного духа, отсеяв всех, кого он не устраивал. Я был не склонен к конфликтам и заинтересован в работе, но подобное отношение работодателя принять не мог, покинув почтенное собрание еще до окончания экзекуции и ни разу о том после не пожалел, а фирма потом скоро обанкротилась.

Следующим важным этапом является знакомство с офисом. Так меня вдруг вспомнил один из бывших клиентов и позвал к себе заниматься бытовой химией. Приняли меня предельно любезно, никаких проблем с зачислением в штат не оказалось, но когда гладко стелят, иногда бывает жестко спать. Выйдя на работу, я целый день слонялся по офису, не имея возможности нигде приткнуться, и руководству было явно не до меня. Мне никто не предложил даже стул. Когда же мне через день выделили личный стол, то покопавшись в нем, я обнаружил приколотые к отчету о командировке трамвайные билеты. Потом привезли и поставили древний и пыльный, еле работающий, чуть ли не первый, пенек. Я, прослезившись от ностальгии и умиления, без сомнений отправился куда глаза глядят, пожелав фирме трудовых успехов.

Еще хуже бывает, когда начальник, доверив фронт работ или коллектив, начинает жестко контролировать, требовать поминутных отчетов, прессинговать, подменять, перехватывая бразды правления и промывать мозги. Это нервирует, мешает нормальной работе, вбивает клин между тобой и сотрудниками. Или просто обманывает, требуя работы и результатов одновременно, как начальника отдела продаж и как обычного менеджера. Так нередко происходило, когда меня звали уже вроде в качестве опытного руководителя, но, не желая понимать специфики, ставили в положение ответственного за всё и всех, принуждая к такому же стилю общения с подчиненными. С такими деятелями взаимопонимание стремительно терялось, вместе с желанием работать. Мне все сразу становилось понятно, и я принимал решение далее не обременять фирму своим присутствием. Но я забежал уже несколько вперед.