

Сергей Злой

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ОФИСНОГО СОТРУДНИКА

~~ВСТАНЬ И ИДИ!~~ **СЯДЬ И СИДИ!**

Философия здорового пофигизма

ИЛИ

КНИГА ДЛЯ ТЕХ:

- кого уже тошнит от работы —
- у кого нет жизни из-за переработок —
- кто хочет начать получать удовольствие от работы —

Вырасти из планктона
до тигровой креветки!

А также ~~вредные~~ дельные советы о том, как:

Выбрать лучшую работу

Работать меньше, а зарабатывать больше

Научиться совмещать работу и жизнь

Правильно расставлять приоритеты

Защищать свои интересы

И... быть счастливым!

Сергей Злой

**Сядь и сиди! Философия
здорового пофигизма**

«Автор»

2026

Злой С.

Сядь и сиди! Философия здорового пофигизма / С. Злой —
«Автор», 2026

Перед вами не очередная книга об «успешном успехе». Это циничное, но предельно честное пособие для наемного работника. Автор — обычный офисный сотрудник без богатых родителей и выигрыша в лотерею, прошедший за карьеру через горнила крупных корпораций, выработавший собственную формулу офисного выживания. В формате откровенного разговора двух приятелей автор разрушает главные корпоративные мифы. Он доказывает, что переработки — это признак неэффективности, а самый продуктивный сотрудник часто имеет самую плохую репутацию у начальства из-за допущенных от усталости ошибок. «Философия здорового пофигизма», изложенная на этих страницах, предлагает сменить настройки собственной совести, воспитанной для служения чужим интересам, на персональные. Это манифест современного самодостаточного специалиста, который понимает: работа — это всего лишь сделка по продаже личного времени, а настоящая жизнь начинается там, где заканчивается рабочий день. Встань и иди домой!

© Злой С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие автора	5
I ДЕКОРАЦИИ	8
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Сядь и сиди! Философия здорового пофигизма

Предисловие автора

Я потратил немало времени, пытаясь сжать свой многолетний опыт борьбы за свои права до формата rocket-book, осознавая иррациональность попытки издания книги в несколько сот страниц в 21 веке, когда даже двухстраничный текст подписывают предупреждением «long read», чтобы читатели запаслись терпением или выбрали более свободное время. В итоге, следуя заветам Генри Торо и его «упрощай, упрощай», я сдюжил уместить все главные мысли, которые я хотел донести по данной теме, в форму короткого и доступного чтения, практически лишенного заумных слов, похожего по содержанию на разговор двух приятелей за кружкой пива, где один из них пытается не столько покичиться своим успехом, сколько дать конкретные советы о том, как встать на путь свободы и самодостаточности, доходчиво аргументируя свою позицию и рисуя схемы на салфетках. Именно поэтому вся эта книга «на ты», потому что глупо обращать её содержание к широкому кругу лиц, тогда как читать её будешь ТЫ, ведь одну книгу читает один человек, и именно к нему я и обращаюсь. Хотя всякое бывает...



Это не философские пространственные рассуждения, а методичка, руководство к действию. Тут не будет цитат из Марка Аврелия и Сенеки, обещаю! Только конкретный опыт и логика. Я искренне надеюсь, что моя книга сделает людей счастливее, ведь чем лучше книга работает, тем больше её будут покупать.

Считай это прикладной психологией, коучингом, чем тебе больше нравится. За время моей работы в 6 крупных и известных компаниях, одних из лидеров своих отраслей, я обрел

множество единомышленников и воспитал за чашкой кофе столько учеников, что мог бы организовать между ними футбольный матч.

Беседуя со своими друзьями и знакомыми, я с удивлением обнаруживал, что мой опыт уникален и этому реально можно научиться. Например, как не уставать от работы и постоянно иметь время на хобби, при этом оставаясь при деньгах; купить квартиру к 30 годам, постоянно при этом летая за границу и ни в чем себе не отказывая.

И нет, это не книга об успешном успехе. Не очередная пустышка про то, как думать о деньгах и вдруг получить миллион, не о том, как построить бизнес-империю, работая по 20 часов в день по схеме и стать банкротом миллионером, и даже не о том, как стать счастливым, соблюдая какие-то там строгие правила. Всё это фуфло и лапша, которую вешают на уши ленивым или отчаявшимся выбраться из ямы долгов и положения людям, для которых коучинг проповедников успеха – последний шанс выбраться из рутины серых будней к солнечным берегам праздного благополучия. Эта книга не поможет бросить работу и открыть свой бизнес. Во-первых, большинство бизнесменов получают даже меньше, чем наёмный рабочий, особенно высшего звена и менять работу на дядю на бизнес – не панацея. А во-вторых, работа на этого самого дядю может быть разной, в том числе комфортной, не напряжённой и высокооплачиваемой, ровно настолько, чтобы жить сытой, обеспеченной жизнью с квартирой, машиной и курортами. Да, в бизнесе теоретически можно заработать больше, но, считайте это журавлем в небе, а работу – синицей в руке. Лично я считаю, что всё ставить на кон ради того, чтобы купить себе машину получше – глупо и пахнет ребячеством. Следует сфокусироваться на достижении истинных благ – свободе и независимости. Поэтому – никаких кредитов, необеспеченных бизнесов и инвестиций на последние. Мы должны иметь возможность в каждую минуту поступить так, как нам того захочется вне зависимости от чьей-либо воли: уволится, когда надоела работа, отказаться от повышения, чтобы не утратить комфортное соотношение нагрузки и оплаты, вовремя уходить с работы, что бы на ней не держало, не боясь потерять место и т.д.

Это даже не книга про то, как найти работу мечты, потому что мечтают о более приятных вещах, нежели о работе. Но эта книга про то, как стать способным исполнять мечты, сперва выбрав правильную работу, а затем правильно на ней работая. То есть как честно, но очень умеренно работать и получать при этом максимально много денег, при этом сохраняя свое здоровье и время на реализацию своих планов и желаний. С такой формулой у тебя не будет никакого другого пути, кроме как наслаждаться жизнью! Если, конечно, ты не мазохист.

Как видите, эта книга не про популярную нынче философию Fire, хотя может прекрасно её дополнить, ведь цель у наших идей одна – в конечном итоге жить для себя.

Большинство людей хочет меньше работать и больше получать. Это не утопия! Оглянись вокруг, наверняка в твоём окружении есть такие люди, которые постоянно рассказывают (пока ты работаешь) о том, как они проводят вечера (пока ты работаешь), куда они летают отдыхать (пока ты работаешь) и о том, как они выбили себе повышение, которое ты уже год как ждёшь, но тебе даже некогда поднять этот вопрос, ведь ты работаешь...

ТЫ можешь стать, как эти люди!

Обычно те, кто познает работающую схему победы над системой, не раскрывают своих секретов. Вообще-то, действительно, моё положение станет менее комфортным, если в компании, в которой я работаю каждый сотрудник начнет жить по моим принципам. Но, во-первых, такого не будет, так как в каждом социуме есть свои мазохисты, трудоголики и просто люди, не способные перешагнуть через свое воспитание, хотя это так же легко, как выйти из очерченного мелом круга, а во-вторых, если все будут жить по этой методике, то это будет сравнимо с рабочей революцией, которая изменит трудовой процесс и в очередной раз сместит баррикады, освобождая ещё больше жизненного пространства для трудящихся.

Конечно, стоит сразу проговорить, что даже найдя себе высокооплачиваемую работу, не станешь миллионером и не побежишь покупать себе яхты, а достойное жилье будет доступно только в ипотеку. Одной работы, увы, мало для того, чтобы взять от этой жизни если не всё, то многое. Большие деньги куются в горниле инвестиций и бизнеса. Но с какого раза у тебя получится найти «тот самый продукт», инвест-идею, которая выстрелит на все сто, свою нишу? В бизнесе ошибки обычное дело, по сути плата за обучение вести дела. Нужно несколько раз потерять деньги, прежде чем произойдет магия и убытки сменятся положительным денежным потоком. Но как лучше оплачивать эти убытки: кредитами, чтобы отдать которые придется брать следующие, закапывая себя ещё глубже, или просто отложить денег с нескольких зарплат, не теряя в случае промаха ничего кроме излишков, а скорее даже приобретая, ведь любой опыт в бизнесе и инвестировании, даже негативный, при должном анализе трансформируется в знания и умения, из которых в последствии и рождается успех. Но совсем не обязательно ставить всё на кон. Мы же не хотим спать в машине как Роберт Кийосаки. Обучаться бизнесу и инвестициям можно и нужно спокойно и рассудительно. Голодный художник лучше рисует? Давайте будем голодными до успеха!

А для любителей пафосных тезисов, это - книга о том, как войти в средний класс, выбив дверь предрассудков с ноги, плюхнуться в кожаное кресло самодостатка и смотреть на всю суету этого мира через дно бокала, вливающего в тебя умиротворение от самопознания и уверенность в правоте своего пути.

I ДЕКОРАЦИИ

*На лыжах лучше кататься по снегу, а не по асфальту.
Найди себе правильную работу!*

Итак, вот она – первая глава! Самая большая и важная. Даже если не читать остальные и лишь применять рекомендации первой, тебе уже будет, как минимум, комфортно на рабочем месте. Кто знает, может этого уже достаточно. Но довольствоваться малым – не наш выбор. Особенно, когда многие аспекты так легко улучшить.

Для начала надо сделать первый шаг и устроиться на правильную работу или проверить, похожа ли наша нынешняя компания на ту, в которую мы бы устроились, прочитай эту главу до трудоустройства.

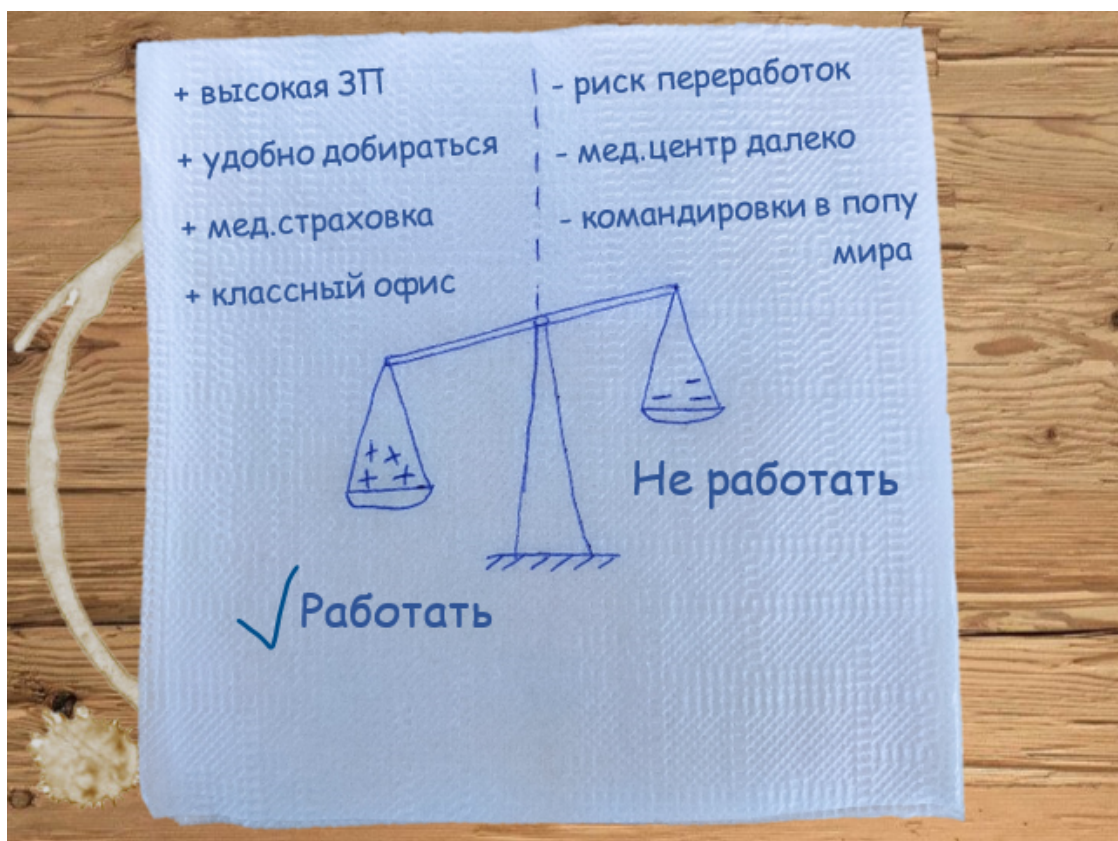
Итак, когда сотрудник устраивается на работу, по большому счету он ещё не знает, какую цену заплатит за озвученную ему зарплату, помимо 9 часов жизни 5 дней в неделю. Функционал, интенсивность труда, условия труда, всё это зачастую становится полной неожиданностью. Деньги. Это всё на чем фокусируются многие из нас на собеседованиях. То, ради чего стоит терпеть любые условия труда. Но, если рядом есть работа, где платят на один процент меньше, при этом у тебя будет свой кабинет, вразумительный руководитель и шикарная столовая вместо убогого стола в опен спейсе с вечно орущим невменяемым начальником и постоянными переработками, то может стоит подумать ещё? :) У всего есть своя цена. Если это не наша первая работа, то мы отлично представляем себе, что нам нравится, а что нет, с чем мы готовы мириться, а с чем нет, а из-за чего даже, собственно, и уволились.

Не повторяй своих ошибок и не наступай на те же грабли. Применять принципы этой книги будет в сто крат легче, если сперва провести правильную подготовку. На лыжах лучше кататься по снегу, а не по асфальту. Поэтому первое, с чего надо начать свой путь адепта здорового пофигизма – найти снег посреди тридцатиградусной жары, то есть «ту самую работу»!

Работа – не священная корова, и не надо бояться её менять, даже в самый разгар сдачи проекта. Если привлекательная работа вдруг утратила те качества и особенности, делающие её таковой – меняйте её! Не ждите у моря погоды! Каждая компания проходит жизненные циклы и рано или поздно каждое рабочее место становится менее комфортным и «не то, что раньше». Затягивание гаек – стандартная процедура, и важно найти компанию, находящуюся либо в период до окончательного затягивания, либо в период оттепели, когда при критическом оттоке кадров решают ввести некоторые послабления.

Не бойся задавать правильные вопросы на собеседовании. Заранее запиши их и пробеись по всем. Выбор работы, это выбор на годы, он очень важен. Не пренебрегай ничем. Тебе нужна максимальная куча почвы для размышлений, чтобы пустить в неё корни сомнений и понять, не повалит ли первым же ветерком древо твоих желаний: желания не гробить себя работой, достойно получать, не думать о работе вне офиса, проводить треть своей жизни с комфортом и, наконец, желания там работать.

Разумеется, у всех могут быть и свои критерии, но люди примерно одинаковы в своих базовых предпочтениях, поэтому я приведу список того, какие темы нужно раскрыть на собеседовании и на что пролить свет. Делай пометки, как о негативных моментах, так и о позитивных, выдели из них равновесные плюсы и минусы и разложи их на чаши весов «работать в этой компании» и «не работать в этой компании» и смотри какая сторона перевесит. Вот так:



Перечислю пункты, занеси их в свою записную книжку (только не упёртую с предыдущей работы, не позорься), чтобы не пропустить какую-то тему на собеседовании:

- Оплата
- Функционал.
- Организационная структура компании.
- Рабочая группа и коллектив
- Непосредственный руководитель
- Рабочее место
- Социальная поддержка
- Логистика
- Прочие условия труда
- Впечатление или последняя фраза

Есть. Теперь поговорим о каждом пункте подробнее.

Оплата

Очевидный момент, с которого и стоит начинать беседу. Во-первых, зачем тратить своё время и время приглашающей стороны, если за те деньги, которые тебе собираются предложить, ты, как говорится, и с дивана не встанешь, а во-вторых, лучше всего врезаются в память последние блоки беседы, или как говорил Штирлиц «запоминается последняя фраза», поэтому ты не оставишь о себе впечатление, как о меркантильном субъекте.

Прямо интересуясь зарплатой моих коллег или получая информацию о ставке контекстно я, зачастую, с некоторой долей недоумения и удовлетворения узнавал, что моя ставка превышает среднюю по отделу или вовсе является максимальной для моей должности, а с учетом некоторых надбавок даже переваливает за таковую. Горькая правда для всех трудооголиков заключается в том, что зарплата при не сдельных трудовых отношениях не сильно коррелирует с объемом работы и вкладом в генерацию прибыли компанией.

Зарплатный фонд формируется каждый год исходя из стратегии развития компании, её прибыли за прошлый год и планов на текущий или просто исходя из финансовых возможностей. Вилки зарплат для каждой должности всегда строго закреплены, однако надбавки зачастую преобладают скромную на бумаге зарплату в весьма солидную при зачислении на счёт. Сотрудники, приходящие в сытые годы, выбивали себе без лишних раундов более высокие зарплаты, чем те, кто приходил в более тяжелые времена с ещё не обновленным штатным расписанием. Да, при обновлении штатного расписания им тоже поднимут зарплату, но снова оставят в хвосте пелотона, сделав это параллельно с остальными.

Перед собеседованием обязательно определи для себя два предела зарплаты: верхний, который **«однозначно ДА»** и нижний - **«однозначно НЕТ»**. Где-то между ними пролегает зона раздумий, которые тем крепче, чем ближе сумма к да-пределу и, соответственно, ослабевающие при приближении к нет-пределу. Воспользуйся критериями ниже, чтобы выбрать эти пределы.

Зарплата ниже предела «однозначно нет» не перевесится никакими другими аспектами. Ни страховка, ни крутой офис — ничто не имеет значения, если на поездку к солнцу тебе надо копить пол-года или год, возможно даже отказывая себе в нормальном питании и досуге. О каком комфорте на работе может идти речь, если у тебя не будет денег даже на своевременную смену обуви и одежды? О возможности инвестировать и преумножать капитал ты вообще не будешь даже задумываться. С такой зарплатой дно станет твоей средой обитания на долгие годы, если не навсегда. Услышав сумму ниже или равную данному пределу, заканчивай интервью без лишних раздумий и сомнений (см. п.10 данной главы), ведь ты уже подумал об этом на этапе подготовки.

Зарплата же выше предела «однозначно да» позволит закрыть глаза на многие минусы, выявленные по факту обсуждения остальных пунктов. Это та сумма, ради которой можно откровенно потерпеть и плотную загрузку, и редкие переработки, и не самый комфортный офис, тем более, многие моменты можно наладить уже в разгаре трудовых будней. Поэтому услышав данную сумму или выше, старайся свести собеседование к формализму и к скорейшему положительному решению по твоей кандидатуре. Чем больше ты сможешь подобрать правильных ответов на вопросы, тем больше у тебя шансов. Поэтому постарайся свести количество вопросов к минимуму. Ведь чем меньше вопросов тебе зададут, тем меньше шанс нарваться на мину – вопрос, на который ты не знаешь правильный с точки зрения работодателя ответ. Отвечай максимально развернуто на вопросы в которых ты как рыба в воде, дополняй, расширяй свой ответ. Время интервью органичено и быть может неудобные вопросы попросту не уместятся в формат и не встанут препятствием перед тобой и зарплатой мечты. В общем, как правило, позиция с зарплатой уровня «однозначно да» - это та работа, за которую стоит сражаться. Разумеется, есть моменты с которыми мы не будем мириться ни за какие деньги, о чём поговорим в следующих главах.

Какую же цифру называть при ответе на самый часто задаваемый на интервью вопрос «на какую сумму вы рассчитываете»? Точно равную пределу «однозначно да». Зарплата это торг и тут действуют всё те же механизмы, как на рынке. Назови сумму ниже той, на которую рассчитывал работодатель и он даст именно её, зачем ему переплачивать, а назови большую, то есть шанс, что он даже поднимется по предложению вплоть до удовлетворения твоих запросов в полном объеме по итогам успешного интервью. Кроме того, твоя старая зарплата, то есть ставка на предыдущем месте работы напрямую будет влиять на обоснованность твоих притязаний на те или иные деньги в новой компании. Это более чем легитимное подтверждение тому, что озвученная стоимость наших услуг соответствует рыночному уровню.

Да, согласившись на наши завышенные условия, относительно первоначально обозначенных в вакансии, работодатель может анонсировать повышенный спрос с такого «дорогого» сотрудника. На деле всё это оказывается лишь словами, попыткой ментального воздействия с

целью сподвигнуть нас на чувство вечной благодарности и повышенную самоотдачу. По факту никто не будет спрашивать с нас больше, чем с коллег вокруг, получающих меньше. В большинстве компаний начальники отделов вообще не знают какую зарплату получают их подчиненные. Владение этой информацией остается исключительной прерогативой кадровой службы и генерального директора. Парадоксально, но факт.

Разумеется, набивая себе цену, мы должны из себя что-то представлять. Но это не повод придумывать себе компетенции на ходу. Что-то можно, конечно, освоить в процессе, но далеко не всё. Идти на должность с которой ты, очевидно, не справишься ради повышения зарплаты глупо. Тебя уволят и замарают резюме. Категорически не советую откровенно врать при трудоустройстве. Недоговаривать, умалчивать, включать красноречие, проводить интерполяции, предполагая, что потянешь этот функционал, раз справлялся с похожим – пожалуйста. Но никак не лгать! Враньё моментально всплывёт, как сами знаете что, и тебя смоят вместе с ним в канализацию к другим отбросам судьбы.

Прежде всего, излучай уверенность в том, что знаешь эту работу и справишься с ней и эта уверенность передастся интервьюеру, верь в себя, а остальное написано в резюме. Большинство собеседований проходят в формате беседы, чтобы убедиться в адекватности человека, а не в виде экзамена. Так что, услышав вопрос «расскажите о себе», не перестарайся в пересказе своего тернистого и полного приключений трудового пути. Достаточно лишь пары ключевых достижений, завершённых проектов и областей в которых мы преуспели, ну и куда без шуток и хорошего настроения. Отвечай на вопросы кратко: так останется больше времени на твои вопросы, а их будет много.

Как правило, предложение работодателя попадает в область между однозначным ДА и однозначным НЕТ, что порождает в нас сомнения и неоднозначность решения, устранить которую призваны следующие пункты.

Функционал

Попроси коротко описать свой планируемый стандартный рабочий день и примерные обязанности. Какие функции будут носить перманентный характер, какие сезонный, а какие - временный (в зависимости от, например, жизненного цикла проекта). Работодатель не способный четко и детально ответить на подобный вопрос должен тебя насторожить. Если ты общаешься с представителем кадровой службы, не обладающим должным уровнем осведомленности и компетенции – попроси переговорить с вашим предполагаемым непосредственным руководителем и повтори ему свои вопросы. Если уверенных ответов не прозвучало и от будущего начальника, то тут всё ясно: некомпетентный руководитель филиала хаоса на земле хочет нанять смышленного спеца, что бы затыкать им все дыры. А дыр будет не мало. В таких компаниях сотрудники выполняют «что потребуется» и «что скажут», количество персонала не соответствует нагрузке, а организация работы оставляет желать лучшего. Обходи такие компании стороной.

Организационная структура компании

Попроси позволить тебе ознакомиться с «организационной структурой компании» - в каком отделе и/или департаменте ты будешь работать, кому он подчиняется, какими отделами компания укомплектована, а какими компетенциями пользуется на аутсорсинге, кто в таком случае отвечает за выявление потребности в специалистах и доукомплектации. Дополнительные непрофильные обязанности могут стать настоящей головной болью в силу своей специфики и отсутствия у тебя необходимого опыта.

В грамотно устроенной компании существует четко закреплённая организационная структура. Все знают, кому они подчиняются, а кому – нет. В такой компании не возникнет ситуации, когда тебе вдруг начнут поступать задачи сразу от двух людей, каждый из которых

говорит, что он главное, а его поручение – важнее. С одной стороны, такое двоевластие создает возможность для полного саботирования работы: ты просто говоришь каждому из начальников, что сейчас занимаешься поручением второго руководителя, на деле не выполняя ни одного и ждёшь, пока тебя не поделят окончательно, а по завершении битвы за власть, так уж и быть, садишься за поручение победившей стороны. Такая система позволяет достаточно долго саботировать всякую работу, однако носит лишь ситуативный характер, делает тебя соучастником конфликта и, в некоторой степени, напоминает мошенничество, что противоречит нашим принципам, так как ведёт к тупиковым ситуациям и потере репутации.

Обрати внимание на обеспеченность компании компетенциями и кадровую укомплектованность. Не придется ли заниматься договорной работой в отсутствие соответствующего отдела, самостоятельно печатать документацию, экстренно осваивать дополнительный функционал и т.д.? Не ляжет ли на тебя вся ответственность за результат без адекватной компенсации и обеспеченностью исполнителями?

Следует отдавать предпочтение работе в крупных, детально структурированных компаниях. Так у тебя будет больше шансов на регулярные повышения зарплаты в отсутствие значимых результатов и в то же время так легче затеряться, направив меньше прожекторов в свою сторону. Ответственность будет распределена более равномерно, тебя найдётся кому подменить, и уйти в отпуск не станет целым квестом, а «око Саурана» (внимание генерального директора к работе отдельных сотрудников) не заметит такую букашку как ты.

Рабочая группа и коллектив

Тут все просто. Ты уже знаешь свой функционал и то, над чем тебе предстоит трудиться. Теперь очередь узнать, кто тебе в этом деле будет помогать, и будет ли. Если в рабочей группе таких как ты пять человек и каждый друг друга заменит, если ты часть большого отдела, где тебе выделяют наставника, да не одного, то это один разговор. А если ты – один в поле воин и над тобой лишь начальник, которому надо дать результат с первых дней работы, то это совсем другой уровень ответственности, вовлеченности, стресса и, стало быть, оплаты.

Ну и банально – если тебя мутит от одного внешнего вида коллег, с которыми предстоит каждый день коллективно решать задачи, общаться и проводить по 8-9 часов в день, то как вообще здесь можно работать?! Это должны быть люди, с которыми будет комфортно делить серые трудовые будни. Постарайся украдкой получить хоть какую-нибудь информацию по этому вопросу, например при осмотре своего потенциального рабочего места (см. п.5).

Если пройдясь по коридорам тебе бросилось в глаза, что в целом люди в компании выглядят неопрятно, замучено, угрюмо и совсем не напоминают работников с большой зарплатой, довольных своим положением, а у здания припаркованы преимущественно подержанные автомобили нижнего ценового сегмента – то это повод задать себе вопрос: хочешь ли ты стать частью *такого* коллектива? Стать одним из этих замученных людей без должного достатка с лицом, на котором день ото дня лишь меняются оттенки серого? О нет.

Мне посчастливилось найти в лице многочисленных коллег несколько настоящих друзей и единомышленников, без которых рабочие будни тянулись бы бесконечно долго, как на орбите черной дыры. Подобные люди, без сомнения, то, ради чего можно чуть веселее идти с утра на работу, не как на праздник конечно, но и не как на каторгу. Зачастую моей последней каплей в чашу сомнений, наполнявшуюся годами, после которой я принимал окончательное решение о смене работы становилось увольнение коллег, с которыми я был наиболее близок, что создавало некий вакуум, постепенно заполнявшийся печалью и рутинной. Но, к сожалению, на этапе собеседования никак не узнать какого сорта люди будут тебя окружать и найдешь ли ты среди них друзей и единомышленников. На подобный поиск могут уйти месяцы, годы и не один корпоратив.

Непосредственный руководитель

Попасть в подчинение к некомпетентному руководителю – худшее, что может случиться. Наша задача вычислить намерение руководителя приобрести в нашей персоне универсала-затыкателя дыр, которому можно спускать всю грязную или сложную работу за которую он сам не хочет браться. Данный блок вопросов можно сочетать с определением своего функционала, о чем мы говорили выше. Если начальник на собеседовании смешивает свои обязанности и наши, дает пространные ответы – это явный сигнал о том, что работать ты будешь за двоих.

Ментальная сторона тоже важна. Постарайся пообщаться не только со своим потенциальным непосредственным руководителем, но также и с его руководителем. Тут тебя всё должно устроить чисто на уровне коммуникации. После беседы у тебя не должно остаться никакого дискомфорта. Расскрепостись и просто общайся. Если тебе стало неприятно только от пяти минут общения, каково будет работать с этим человеком годами?! Об этом не может идти и речи. Конечно, первое впечатление бывает обманчиво, но обычно у меня случалось дважды переговорить с руководителем на этапе трудоустройства (предварительно по телефону и лично на собеседовании) и получить достаточное представление. Кроме того, если первый рабочий день выявит несовместимую неприязнь между тобой и руководством, то ты можешь уволиться даже не замавав трудовой книжки (зависит от действующего законодательства). Но постарайся всё выяснить заранее.

Не трать время, обсуждая с представителем кадровой службы вопросы, которые следует обсудить с руководителем. Так ты получишь достаточную по продолжительности и конструктивности беседу, представление о человеке, срытанном внутри твоего начальника и заодно получишь ответы на другие вопросы. Однако, если интервью не ограничено по времени или общение с представителем кадровой службы идет отдельным блоком – задай все вопросы. Так ты сможешь сравнить ответы кадровиков с ответами руководителя и выявить нестыковки в которых и кроются уязвимые моменты, требующие уточнения.

Рабочее место

Сидеть на проходе у туалета - сомнительное удовольствие. Все мечтают об отдельном кабинете или хотя бы о столе у окна, но, почему-то, поступая на работу, играют в рулетку по части комфортности будущего рабочего места. Попроси проводить тебя до места на которое тебя посадят в случае положительного решения о трудоустройстве. Осмотри помещение, соседей, оргтехнику, кресла, мониторы. Всё имеет значение. Ты, конечно, можешь прийти на работу со своим креслом, но это огромный риск заработать себе дурную славу в первые же дни работы. Клавиатура, мышка – принеси свои, без проблем. Но кресло – статусная вещь. Дорогое кресло, однозначно, станет объектом зависти, а у твоего начальника составит соответствующее мнение о тебе как об обеспеченном человеке, который меньше других нуждается в финансовом стимулировании, доплатах, индексировании и т.д. Работа – это не то место где выгодно выпендриваться. От этого ты скорее потеряешь, чем приобретёшь. Но не стоит уходить в крайности и ходить в лохмотьях, держись достойно и придерживайся золотой середины.

Что касается оценки самого рабочего места, тут скорее надо смотреть насколько оно отлично от самого плохого и какие перспективы. Логично, что лучшие места скорее всего будут заняты, но зачастую сотрудники настолько прикипают к своим локациям, что когда более светлое или просторное место освобождается они игнорируют этот факт или слишком долго раздумывают, ведь для того что бы пересечь надо идти на ковёр к начальству, получать согласования, оформить служебные записки или обращения на переподключение техники. Не каждый пойдёт на этот геморрой (хотя это элементарные действия). А в некоторых компаниях пересаживаться вообще не принято. Поэтому совсем не обязательно, что место будет плохим. Возможно, нам предложат стол уволившегося сотрудника, под чью вакансию мы и приходили и

оно может оказаться не просто неплохим, а отличным (что тоже наживет тебе завистников, но в данном случае хрен с ними, так как такими предложениями не разбрасываются), а возможно, что компания только что переехала под расширение в просторный офис и там ещё полно хороших мест и нам даже будет из чего выбрать. Но может статься, что твоё место – стол на проходе у кофемашины. Это и предстоит выяснить, чтобы избежать худших вариантов, которые запросто превратят твои рабочие дни в кошмар и нервотрепку и это не считая влияния самого рабочего процесса.

Сотрудников кадровых служб порой удивляет просьба показать будущее рабочее место, ведь «тебя ещё никуда не взяли». Это, к сожалению, лишний раз демонстрирует отсутствие должного уважения и тот факт, что к тебе относятся не как к человеку, а как к инструменту получения прибыли. Но также и убеждает нас в нашей правоте – отстаивать свое право на комфортную жизнь, свободу и независимость, потому что кроме нас это никого не интересует.

Помни (не устану это повторять) – ты проводишь на работе треть жизни! И в твоём праве удостовериться, что эта треть не пройдет как в терминале аэропорта – в шуме, гаме, сидя на проходе между пыльных коробок по соседству с дурнопахнущим соседом.

С другой стороны, все люди разные и может ты и есть тот самый дурнопахнущий сосед, обожающий сидеть между коробками в творческом беспорядке посреди экшена. Так что **вывод** такой: место должно тебе понравиться, хотя бы немного. Вот так просто.

Социальная поддержка

Тут всё достаточно субъективно. Но медицинская страховка и дотации к отпуску не помешают никому. Мало кто будет спорить с утверждением, что без здоровья всё остальное не имеет смысла. Так что доступ к качественным медицинским услугам – хорошее подспорье. Без подобного бонуса тебе придется либо ходить в дешёвую или вовсе бесплатную поликлинику, получая посредственное медицинское обслуживание, либо платить огромные суммы за качественное наблюдение и помощь. Так что страховка сохранит не только твоё здоровье, но и деньги.

Дополнительные выплаты к отпуску, или материальная помощь в наше время встречаются не часто. Обычно отпускные дни оплачиваются из расчета отношения суммарного заработка за последний год, деленного на 365, помноженного на количество отпускных дней. Не трудно прикинуть, что по такой системе ты получишь даже меньше чем обычно. Но в некоторых компаниях, практикующих разного рода социальную поддержку (выплаты к рождению ребенка, свадьбе, дотации на покупку квартиры и т.д.) имеют место дополнительные выплаты к отпускам на уровне одного оклада или даже больше. Порой можно как в старые-добрые времена съездить в отпуск чисто на мат.помощь, не притрагиваясь к зарплате. Мировой финансовый кризис 2008го иссушил почти все источники подобной щедрости, оставив лишь несколько оазисов – компаний, всё ещё способных себе позволить повышать лояльность своих сотрудников и привлекательность трудоустройства дополнительными отпускными выплатами, не привязанными к результатам работы (т.е. не относящимся к премированиям), что является отличным финансовым подспорьем, в то же время не требующим от нас сверх-усилий. То, что надо! Жирный плюс в пользу варианта «работать в этой компании».

Страховка также важна, но как правило речь идет о куда как более маленькой выгоде в денежном эквиваленте при отсутствии хронических заболеваний. Если здоровье часто подводит, то однозначно стоит уделить время поиску работы именно с медицинской страховкой, и не абы какой, а дающей доступ к качественным услугам.

Собственная столовая, пожалуй, также будет привлекательным бонусом, особенно если соотношение качества блюд в ней к ценам превосходит близлежащие рестораны. Шаговая доступность места принятия пищи позволит каждодневно иметь время в обеденный перерыв

для прогулок, посещения магазинов или решения личных вопросов. Да и в принципе здоровое питание это хорошо во всех отношениях.

Абонемент в фитнес-клуб или собственный спортивный комплекс, бесплатные билеты на футбол для сотрудников, спортивные секции или детские ивенты – подобные плюшки кому-то интересны, а кому-то нет. Тут опять-таки всё индивидуально, но обязательно соберите всю информацию о доступных для сотрудников бонусах, вдруг попадется что-то интересное и пополнит перечень плюсов данного работодателя.

Логистика

Я неоднократно упоминал о том, что мы тратим на работу по 8-9 часов в день, но эта оценка не учитывает время в пути, которое относится по сути тоже ко времени, которое тратится на работу. И если в одном случае это время может быть компенсировано тем, что всю дорогу ты сидишь в полу-пустой комфортабельной электричке за чтением книги или просмотром видео-контента, едешь в автомобиле по удобному шоссе, наслаждаясь музыкой или аудиокнигой, другими словами, занимаешься своими делами, которыми занимался бы и сидя дома, без нужды ехать на работу. То в другом случае ты час трясешься стоя в битком набитом людьми вагоне метро, не в силах даже поднять руки, не то что почитать или отдохнуть, потя, превращая в оригами содержание вашей сумки, портя обувь и настроение. Прибавь сюда обратную дорогу, и 9-и часовой рабочий день превратится в 12-и часовой! Третью жизни, посвященной работе стало доброй (или не очень) половиной жизни!

Казалось бы, вывод очевиден: ищи работу рядом с домом. Но не всё так однозначно. Работа в спальном районе или на окраине города, отдаленной от главных локаций и транспортных артерий может доставить тебе некоторые неудобства. Даже если тебя практически от дома забирают на маршрутном такси, но потом везут в промзону за чертой города - ты в ловушке! Работая в центре города тебе проще доехать до третьего адреса после работы, будь у тебя встреча в баре с друзьями или поход по магазинам. Ты даже можешь успевать совершать некоторые покупки во время обеденного перерыва, сэкономив кучу времени посещать пункты самовывоза, не жертвуя при этом обедом, так как всё рядом. Выбор ресторанов и пунктов питания так же намного шире в центрах деловой активности, что разнообразит твой рацион и добавит в будни маленьких, но немаловажных радостей.

Так что ищи работу до которой тебе *комфортно* добираться в пределах часа, но откуда ты также легко сможешь отправиться по делам вечером.

Прочие условия труда

У каждого свои внутренние настройки и понятия приемлемого, комфортного и достойного, а главное их противоположных состояний - не приемлемого, не комфортного и не достойного. Просто доверься своим чувствам и постарайся заново осмыслить опыт собеседования. Ужасные убогие, старое здание в котором откровенно пахнет плесенью, убогие интерьеры, в том числе в помещении, в котором проводилось собеседование (даже если интерьеры здания в целом роскошны, но переговорная, где тебя собеседовали похожа на кладовку для хранения швабры, это явно сигнализирует о неуважительном отношении руководства к сотрудникам, которое обязательно будет выражаться практически в каждом аспекте), бесосновательные требования по дресс-коду, неприемлемая корпоративная политика, отсутствие истории у компании и внятных планов по развитию, что зачастую выдает желание руководства выжать из сотрудников и компании все соки и продать её как отработанный актив, не вкладываясь в модернизацию ПО, техники и ремонт здания или в случае филиала просто использовать как рабскую силу. Неблагозвучное название говорит об отсутствии как таковой работы маркетологов и зачастую является признаком некомпетентного управления компанией в целом и бар-

дака в структуре. Сюда также стоит отнести противоречивые отзывы от бывших сотрудников, сомнительную отрасль, наличие командировок, недомолвки и т.д.

Что-то из этого вполне может утяжелить чашу весов на стороне «не работать в этой компании», повлиять на итоговый выбор или вовсе отвадить даже от желания идти на собеседование.

В то же время, много субъективных факторов может склонить чашу весов в пользу компании – от «чудесного внутреннего дворика» до «у них там такааая кофе-машина!». Тут может быть что угодно. Кому-то большим подспорьем будет частная парковка, а кому-то она нафиг не сдалась, только портит вид из окна. Сколько людей, столько и мнений. Думай о себе-любимом и своём будущем. Не соглашайся на полумеры. Мы живем не для этого.

Впечатление или последняя фраза

Не имеет значения чем закончилось интервью и на какой минуте. Сохранить о себе хорошее впечатление необходимо как минимум по правилам хорошего тона и этики. Это также оставит варианты для возвращению к рассмотрению вопроса трудоустройства в будущем при появлении улучшенного предложения или иной вакансии. Завершая интервью вежливо обозначь некоторые моменты, которые тебя не устроили, быть может, по факту их устранения в силу разных обстоятельств, с тобой свяжутся и запустят второй раунд переговоров исход которых может быть уже иным.

Вырази признательность за предложение и рассмотрение твоей кандидатуры. В конце концов тебя выбрали из тысяч других соискателей.

Призвание

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.