

1) Стань и главное позиционируй себя как узкий специалист

Не согласен: самые ценные специалисты — мастера на все руки

2) Зарабатывай тем, что умеешь лучше всего, тренируй то, что получается хуже всего

Не согласен: Зарабатывать и тренировать нужно то, что лучше всего получается и то, что ты любишь, не нужно тратить  $\pm$  на слабые стороны, если они не blocker

3) Ты выбираешь компанию, а не наоборот.

Полностью согласен, нужно сфокусироваться на том, что нужно тебе, а не кидаться на 1-ую косяк.

4) Используй представленные недостатки, чтобы не докатились до настоящих.

Не согласен: Нужно очень хорошо угадать свои  $+$  и  $-$ .

Нужно работать там, где твои недостатки не нужно скрывать, т.к. они ими не являются

## Как продать себя поророже А. Калабин

5) Правильно проводи собеседование

- О себе
- Вопросы к тебе
- О фирме (+ решение брать/не брать)
- Вопросы к нанимателю
- Торг
- Решение соискателя

Note: подготовься к разговору, собрав инфу о корп. культуре и администрации, своём месте в процессе

Согласен! Подготовка и разъяснение всех вопросов на том этапе уберёт будущие проблемы

6) В первые дни работы укрепи авторитет и завоей доверие коллег, правильно сливай информацию и свои стилем

Согласен! Первое впечатление — самое важное! От того, как ты войдёшь в коллектив будет зависеть комфорт работы.

7) Сообщай только релевантную инфу, лаконично, говори о проблемах команды и руководителя (не о своих); говори о результатах жестко.

Согласен: Все уважают четких и нацеленных

8) Играй на команду и лидера, но при этом уважай себя и считайся с собой. Не провоцируй, но и не конфликтуй

Согласен! Это и есть поведение лидера! Ты проводник + защитник

9) Умей презентовать результаты работы: 2 ответа:  
— детальный Sale!!!  
— короткий

10) Делегируй качественно и мелко (не исполнение, а простая информация и не сразу (как для дебилов)).

Научись опереться на этику и логику. Делегирование — это искусство!

11) Выделяйся, умеренно в  $+$  сторону + присоединяйся к др. лидерам летай с орлами!

12) Забери традиции и управляй общественным мнением. Заверь сеть посредников в деле доверия "правильное" инфо. Это создаёт "дух" компании