

Алексей Покусаев

Работайте с профессионалами!

16+



Сочи, 2020 год

Алексей Покусаев

Работайте с профессионалами!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63381621
SelfPub; 2020*

Аннотация

Вы знаете кто такой профессионал своего дела? Вы сталкивались с ними в повседневной жизни? Или может хотите стать профессионалом? Эта книга даст ответы на эти вопросы и на многие другие. Раскроет разницу между профессионалом и дилетантом. Даст советы, как вовремя распознать непрофессионала, избежать его негативного влияния и сберечь свои время, нервы и деньги.

Содержание

Об авторе	4
О книге	6
1. Вы работали с профессионалами?	10
2. Работа с отцом	13
3. Три типа профессионалов	15
Исторические ошибки	18
4. Правило 10 000 часов	23
5. Не все становятся профессионалами	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Алексей Покусаев

Работайте с профессионалами!

Об авторе

*Книга посвящается моему отцу,
который всю жизнь наставлял меня.
И все еще дает мне советы.*

Привет, меня зовут Алексей Покусаев. Поскольку я являюсь большим книголюбом, знаю, что это самая скучная часть книги, и многие ее пропускают, но я должен немного рассказать о себе. Я родился в столице зимних Олимпийских игр, прекрасном городе-курорте Сочи. Сейчас мне 34 года. Начал работать с 16 лет. И все это время моя работа была связана с взаимодействием с людьми. За 18 лет я многое успел. Окончил университет (специалист по налогообложению) и отслужил в армии. Потрудился в общепите (было у нас в городе одно популярное заведение – «Добрыня», до открытия «Макдональдса» и прочих фастфудов). Полгода работал в налоговой инспекции (сначала мечтал работать по специальности, позже обстоятельства и возможность боль-

ше зарабатывать изменили мои мечты), побыл заместителем главного инженера в довольно крупной сочинской компании «Алко-профи» (сеть супермаркетов и алко-маркетов «Золотая нива» и «Хлеб да Хмель»). Три года проработал в салоне сотовой связи «МТС», открыл с другом компьютерный сервис-центр «Pixel» и два бара – «Техас» и «Покусай лося». Дополнительно занялся онлайн-торговлей на маркет-плейсах.

В каждой из сфер деятельности я сталкивался с некомпетентными людьми. Людьми, которым понятие профессионализма чуждо. А это, признаюсь, очень мешает работе.

Это моя первая книга. Ранее я писал стихи, небольшие рассказы, но, наконец, мне хватило времени и сил перенести свой жизненный опыт на страницы книги. Очень надеюсь, она поможет вам в работе и становлении на профессиональном пути.

О книге

Идея для этой книги назревала давно. С каждым годом количество раздолбаев и непрофессионалов вокруг меня росло с геометрической прогрессией. Ведь, чем больше работаешь, тем больше заводишь новых знакомств. Мой внутренний перфекционист вешался и грыз меня, пока я не решил-ся поделиться своими мыслями с вами. Думаю всем знакомо чувство облегчения, когда делишься чем-то, беспокоящим тебя, с другими. Это как огромная гора с плеч.

Книга понравится студентам, молодым специалистам и людям, которые решили сменить вид деятельности и заняться чем-то новым.

В книге я буду приводить примеры работ профессионалов и непрофессионалов. Все эти случаи взяты из открытых источников и моего личного опыта.

Внимание! Случаи, взятые из открытых источников, не претендуют на 100%-ную достоверность. Если вы найдете неточность, владеете иной информацией или у вас есть свои интересные случаи из жизни, присылайте информацию на электронный адрес в конце книги. Все это может быть использовано в последующих редакциях или изданиях.

Все истории будут выделены таким шрифтом.

А сразу под ними будут мои комментарии.

Я потратил полгода, чтобы только собрать и систематизировать свои знания в этой области. И еще год, чтобы написать книгу. Перфекционист был постоянно недоволен тем, что написал.

Книга не имеет строгой последовательности. Вы можете выбрать любую, заинтересовавшую вас, главу и начать читать с нее. Делайте заметки на полях, подчеркивайте и выделяйте интересные моменты. Это ваша книга!

Надеюсь, что вы найдете что-то полезное в ней для себя. Научитесь отличать профессионала от дилетанта и не будете тратить время на работу с бестолковыми людьми. Учитесь на чужих ошибках и поднимайте свой уровень профессионализма!

Начну, пожалуй, с очень известного анекдота:

Врач сказал: «Фима, хорошая новость – это то, что я могу избавить тебя от твоих головных болей. Плохая новость – это то, что для этого потребуются кастрация. У тебя очень редкое состояние, из-за которого твои яйца давят на нижний отдел позвоночника, и это давление вызывает у тебя жуткую головную боль. Единственный способ снизить это давление – удаление яиц».

Фима был в отчаянии. Ему даже жить расхотелось. Но выбора не было, и он согласился пойти под нож...

Когда он вышел из больницы, впервые за 20 лет его не

терзала головная боль, но его не покидало сожаление об утраченной части самого себя. Но потом он решил, что нужно начать новую жизнь. Он увидел магазин мужской одежды и подумал: «А не купить ли мне новый костюм?»»

Он вошёл в магазин и сказал продавцу: «Мне нужен костюм».

Пожилый продавец смерил его быстрым взглядом и сказал: «Так... Рост 174».

Фима рассмеялся: «Верно, откуда вы знаете?» – «50 лет в бизнесе!»»

Фима примерил костюм, – он был впору...

Пока Фима любовался собой в зеркале, продавец спросил: «Как насчёт новой рубашки?»»

Фима подумал и согласился...

Продавец взглянул на Фиму и сказал: «Так, 34 рукав и 16 с половиной шея».

И вновь Фима удивился: «Верно, откуда вы знаете?» – «50 лет в бизнесе!»»

Фима примерил рубашку, и она сидела великолепно!

Когда Фима поправлял перед зеркалом воротничок, продавец спросил: «Может быть, вам нужны новые ботинки?»»

Фима понравилась эта мысль, – продавец взглянул на Фиму и сказал: «Так... 41».

Фима был потрясён: «Верно, откуда вы знаете?» – «50

лет в бизнесе!»

Фима примерил ботинки, и они ему подошли.

Фима прошёлся по магазину, и продавец спросил: «А нижнее бельё?»

Фима подумал и согласился...

Продавец сделал шаг назад, смерил взглядом талию Фимы и сказал: «Так... Размер 36».

Фима расхохотался: «Ха-ха! Вот я вас и поймал! Я с восемнадцати лет ношу 34-й!»

Продавец покачал головой: «Вы не можете носить 34-й. 34-й размер нижнего белья придавит ваши яйца к нижнему отделу позвоночника, и у вас будет жуткая головная боль»

После каждой главы будет краткий вывод, основная мысль...

Работайте с профессионалами! Это сэкономит ваше время, силы и возможно яйца!

1. Вы работали с профессионалами?

Википедия дает такое определение профессионала:

«Профессиона́л – человек, сделавший определённое занятие (дело) своей профессией; человек, ставший в какой-либо области деятельности высококлассным специалистом».

В моем понимании, профессионал – это человек, который видит всю картину целиком. Когда он берется за работу, он уже спланировал все свои действия, видит конечный результат своего труда. Он знает, какие расходы придется понести, в какие сроки будет закончена работа, и что, в конечном итоге, получится.

Доводилось ли вам работать с профессионалами? С компетентными специалистами в своей области. Независимо от вида их деятельности. Будь то сфера продаж или сфера услуг. Люди, которые выполняют свою работу на 110%. С которыми хочется работать снова. И тех, кого вы порекомендуете своим друзьям и знакомым. Мне доводилось! И самое замечательное, что мне есть с чем сравнить.

Во времена, когда я работал заместителем главного инженера в компании «Алко-профи», с нами работал Анато-

лий – отличный мастер-холодильщик. Анатолий проработал много лет в этой сфере и имел огромный опыт. Его ценили и уважали коллеги и руководство. К работе он подходил очень серьезно и ответственно. Как говорится, делал все с чувством, с толком, с расстановкой. Если мне звонили с какого-то объекта с жалобой на работу холодильника, я, первое время, сразу перезванивал ему. Говорил, что надо срочно поехать туда и устранить проблему. Он начинал задавать наводящие вопросы – «Что сломалось? Холодильник или морозильник? Что показывают датчики? Есть ли какие-то видимые причины поломки?»

Во-первых, некоторые вопросы можно было решить на месте, просто объяснив персоналу по телефону, что нужно сделать.

Во-вторых, имея понимание проблемы, знаешь, какие инструменты и расходные материалы надо брать с собой, чтобы не получилось так, что ты приехал, а чего-то не оказалось под рукой, и приходится ехать снова. Пословица – «Дурная голова ногам покоя не дает» – как раз об этом.

После этого, я начинал задавать эти вопросы сотрудникам торговых точек, на которых возникали проблемы. И только потом звонил ему с конкретной проблемой. Благодаря этому все проблемы решались оперативнее. А ведь бывают более глобальные случаи:

Правительство австралийского штата Новый Юж-

ный Уэльс заказало новые пассажирские поезда из Южной Кореи на общую сумму два миллиарда долларов. Однако, в процессе выполнения заказа, выяснилось, что вагоны слишком широкие для существующих тоннелей.

Старые поезда были 2,9 метра в ширину, а новые – 3,1 метра. Из-за этого расстояние между вагонами и стенами тоннеля, прописанное в стандартах, превысило минимальное.

Поэтому министерство транспорта штата предложило расширить десять тоннелей, построенных в начале 20-го века. Также чиновники решили ослабить часть стандартов, которые помогут новым поездам появиться на железных дорогах Австралии.

На модернизацию тоннелей нужно около двух лет, стоимость работ 4,5 миллиарда долларов. Ситуацию прокомментировал лидер австралийской оппозиционной партии Люк Фоули: он отметил, что необходим «особый вид некомпетентности, чтобы закупить поезда, которые не могут заехать в тоннель».

«Профессионал – это человек, который видит всю картину целиком!»

2. Работа с отцом

С детства отец брал меня с собой на работу. Он работал электриком в гостиничном комплексе «Дагомыс». Я ходил с ним по объектам. Смотрел, как он работает. Подавал инструменты. У него всегда с собой был большой чемодан. Это мой первый пример человека, который ответственно подходил к работе. Брал с собой весь инструмент. Даже то, что вряд ли пригодилось бы. Отвертки, пассатижи, изолента... все у него было в двойном экземпляре, на случай, если сломается или закончится.

Сейчас он работает меньше, но до сих пор так делает. Тщательно готовится к работам, изучает проблему, достает весь инструмент. И даже если провода или устройство будут спрятаны в стене и их никто не увидит, он не сделает «спустя рукава». Он сделает так, как если бы оно было у всех на виду. Красиво, аккуратно.

Когда он работал главным инженером в «Алко-профи» (а я работал его заместителем), он помогал открывать сеть супермаркетов. Один из руководителей сказал: «Если бы не ты, мы бы вообще никогда не начали эту затею».

Они понимали, что только с его знаниями и опытом можно будет запускать крупную сеть. Будут учтены все мелочи и тонкости, продуманы все варианты и приняты правильные

решения.

На получение такого опыта и багажа знаний у отца ушло 40 лет. Учеба, практика, работа. И он все еще учится, все еще узнает что-то новое.

Обороной северного побережья Франции руководил лучший генерал Адольфа Гитлера Эрвин Роммель. 6 июня 1944 года генерал, оценив неблагоприятные погодные условия, решил, что противники отложат высадку в Нормандии, и отправился домой праздновать день рождения своей супруги.

Однако соперники поступили иначе. В тот день они захватили все 5 пляжей, убив около 9000 немецких солдат.

Найдите профессионала, который будет служить вам примером!

3. Три типа профессионалов

Профессионалы делятся на три типа. Одним можно дать задание и не надо объяснять, как и что нужно сделать. Другие сами зададут все необходимые вопросы, уточнят все мелочи и тонкости. Итог один – работа будет выполнена качественно. Есть еще третий тип – разочарованные профессионалы. Это работники, которые все умеют и знают, но, по каким-то причинам, не слишком замотивированы работать. Не видят перспектив, стимула или результатов своих трудов. К ним нужно найти подход, чтобы они начали работать. И работать продуктивно, иначе они просто будут разлагать дисциплину в коллективе.

Ученые вывели Закон пяти процентов. Он заключается в том, что если в коллективе 5 процентов совершают одновременно определенное действие – остальное большинство начинает повторять. Если в коллективе из 20 человек лидером будет профессионал (а 1 из 20 как раз 5%), он замотивирует на работу всех остальных. Если же лидером и заводилой будет бездельник – вся работа в команде развалится. Профессионал должен любить свою работу, так чтобы блеск из глаз. Тогда и остальные, видя, как он горит своим делом, будут загораться в ответ.

Недавно я открывал свой первый бар. И мне надо было

заказать баннер с логотипом заведения. Я делал это впервые, и знакомые посоветовали неплохую типографию. Я скинул на электронную почту типографии размеры баннера и файл с логотипом. Сотрудники задали всего один вопрос – нужны ли люверсы¹? Я ответил: – «Нужны».

Когда я забрал баннер и начал вешать, оказалось, что его длина и ширина короче на 5 сантиметров, как раз на ширину подворота² баннера под люверсы.

В типографии не учли ширину подворота, сразу напечатали по моим размерам, а потом подвернули.

Я делал заказ впервые и не мог знать таких мелочей. Эти же люди сталкиваются с такими вопросами каждый день. Они должны были либо учесть этот факт, либо уточнить у меня, как я буду вешать, и куда буду крепить... Ну или предупредить, что размеры могут быть уменьшены на 5 сантиметров.

А на днях мне понадобился новый навесной замок на ворота. Я зашел в строительный магазин, продавцов-консультантов поблизости не было. С трудом я нашел отдел с замками, и, наконец, увидел тот, что нужен был мне. Замок стоял без упаковки и полноразмерного ценника. Ни наименования модели, ни фирмы. На нем лишь был наклеен стикер с ценой.

¹ Люверс – металлическое, реже пластиковое кольцо, устанавливаемое в изделии из ткани.

² Края баннера обычно подворачивают и на места подворотов крепят люверсы на небольшом расстоянии друг от друга. Через люверсы пропускают трос, с помощью которого баннер крепится.

Я взял этот замок и пошел к кассе. Показал замок кассиру и сообщил, что хочу купить такой. Кассир со скучающим видом оглядел замок и ответил, что у них такого нет в наличии. Я сначала растерялся, а потом сказал, что этот замок я снял с их витрины и он точно должен быть. Продавец принялся искать его в базе, потом пробурчал, что это последний витринный образец, упаковки нет, и соглашусь ли я взять его как есть? Я купил замок, но отношение кассира и незнание ассортимента меня разочаровали. Больше в этот магазин заходить не хочется.

Руководители японской компании ТЕРСО проигнорировали многочисленные предупреждения о том, что АЭС Фукусима не выдержит натиска стихии. Землетрясение и удар цунами привели к полному обесточиванию станции.

Эта ошибка стоила Японии 12 миллиардов долларов.

Ставьте во главе проекта профессионала!

Исторические ошибки

1

И Наполеон Бонапарт, и Адольф Гитлер совершали свои амбициозные попытки захватить Россию летом (1812 и 1941 года соответственно), но русские, зная особенности своей территории и климата, сопротивлялись намного дольше и ожесточеннее, чем ожидал их враг. В итоге в обоих случаях агрессоры недооценили погодные условия и отступали именно зимой. Ни армия Наполеона, ни армия Гитлера не были готовы к таким суровым погодным условиям.

А между тем мороз, или как его прозвали французы «Генерал Мороз», был главным противником французской армии. И что еще печальней, оловянные пуговицы на обмундировании солдат просто крошились от холода. Армия в буквальном смысле теряла штаны в сражениях.

2

Одной из причин Великого Китайского голода 1959–1961 годов, из-за которого погибло около 15 миллионов человек, послужила знаменитая кампания по уничтожению воробьёв. В 1958 году Мао Цзэдун, отец-основатель Китайской Народной Республики, решил, что его

страна обойдется без таких птиц, как воробьи. Тогда же он и приказал убить всех воробьев. За неполные полгода в Китае истребили около 2 миллиардов птиц.

В связи с этим была прервана пищевая цепочка. Уничтожаемые ранее именно воробьями насекомые, особенно саранча, расплодились до невиданной численности и съели практически весь урожай в стране.

3

18 октября 1867 года Соединенные Штаты купили у России Аляску по цене в 2 цента за акр (7,2 миллиона долларов в золоте). Русские власти считали, что это бесполезная тундра и не более, и с легкостью расстались с северной землей. Вскоре после этой международной сделки в 1880—1890 годах там была запущена широкомасштабная добыча золота, которая продолжается и по сей день. На Аляске до сих пор добывается больше драгоценного металла, чем в любом другом штате Америки, кроме Невады.

А немного позднее там была обнаружена еще и нефть. Получается, что американцы за совсем небольшие деньги купили у России настоящий кладезь ценных ресурсов.

4

Во время Великой Лондонской чумы 1665 года люди заподозрили, что главными разносчиками болезни бы-

ли кошки, и начали планомерно уничтожать это животное, чтобы очистить город от смертельного недуга. Однако из-за значительного снижения популяции кошек чума приняла еще более серьезные обороты. А все потому, что надо было убивать не кошек, а настоящих разносчиков чумы – мышей и крыс.

Великая эпидемия чумы в Лондоне всего за 18 месяцев унесла жизни около 100 000 англичан, что составляло почти четверть населения столицы Великобритании в те времена.

5

Убийство австрийского эрцгерцога Франца Фердинанда и его жены Софи в Сараево 28 июня 1914 года считается происшествием, спровоцировавшим начало Первой мировой войны. Эту трагедию можно было бы избежать, если бы водитель Фердинанда не ошибся поворотом, из-за чего машина привела императорскую семью в руки их убийцы – Гаврило Принципа.

Пораженный и обрадованный выпавшему ему шансу, Принцип убил сразу обоих знатных пассажиров несчастливой автомобиля – и Фердинанда, и его супругу.

6

С середины 5 века до начала 13-го столетия Константинополь был крупнейшим и самым богатым городом Европы, не сдавшимся перед натиском арабов, берберов,

болгар и русских агрессоров. В 1453 году его взяли в осаду уже турки. Кто-то из горожан не запер одни из входных ворот, через которые захватчики и пробрались внутрь.

Жителей жестоко убивали или брали в рабство, а император Константин XI в итоге был казнен.

7

Спустя всего один год после Великой Лондонской чумы, свирепствовавшей в 1665 году, британской столице пришлось пережить еще одну катастрофу. Пекарь по имени Томас Фарринер отвлекся от работы, и его пекарня на улице Пуддинг Лэйн загорелась.

Пожар скоро распространился на другие части города, и, за три дня, огонь уничтожил 13 200 домов и 87 церквей, оставив без крыши 70 тысяч человек, при общем населении в 80 тысяч.



Рис. 1. Лондон, 1666 год.

4. Правило 10 000 часов

Вы слышали про правило 10 000 часов? Ученые вывели волшебное число, ведущее к мастерству: 10 000 часов. Десять тысяч часов – примерно три часа практики в день, или двадцать часов в неделю на протяжении десяти лет. Чтобы достичь совершенства в любой профессии нужно потратить на это минимум 10 000 часов. Не 10 000 часов монотонной рутинной работы, а именно полезного времени. Это не обязательно практика, это и теория, и планирование, и анализ предмета. Профессионалы отличаются от любителей именно усидчивостью. Тем, что они не сидят на месте. Постоянно совершенствуются и стремятся к идеалу. Как говорил Брюс Ли³: «Я не боюсь того, кто изучает 10 000 различных ударов. Я боюсь того, кто изучает один удар 10 000 раз». Во многих профессиях прогресс не стоит на месте, появляются новые инструменты, новые алгоритмы. Профессионалы всегда интересуются новинками, идут в ногу со временем.

Я занимаюсь заправкой картриджей для оргтехники с 2010 года. За эти 10 лет могу считать себя профессионалом в этой сфере. Были дни, когда я заправлял их по 5—6 часов

³ Брюс Ли (англ. Bruce Lee; 27 ноября 1940 – 20 июля 1973) – гонконгский и американский киноактёр, режиссёр, сценарист, продюсер, популяризатор и реформатор в области китайских боевых искусств, постановщик боевых сцен и философ, основоположник стиля Джит Кун-До.

подряд. Мне было скучно, и я соревновался сам с собой. Я заправлял картриджи на время. Или включал музыку и старался успеть уложиться до того, как закончится песня (средняя длина песни около 3 минут). Не скажу, что смогу заправить картридж с закрытыми глазами, но если мне дать картридж какой-нибудь новой модели, я без проблем разберу его, заправлю и соберу обратно. Я заправлял от 10 до 30 картриджей в день, понимаю их строение, знаю технологию работы и могу определить, по какой причине появились те или иные дефекты печати на бумаге.

Ученые как то провели эксперимент среди студентов-музыкантов. Всем участникам задали один вопрос: сколько часов вы практиковались с того момента, как впервые взяли в руки скрипку, и до сегодняшнего дня?

Почти все студенты начали играть примерно в одном возрасте – лет в пять. Первые несколько лет все занимались около двух-трех часов в неделю. Но лет с восьми стали проявляться различия. Лучшие студенты упражнялись больше всех остальных: к девяти годам по шесть часов в неделю, к двенадцати по восемь часов, к четырнадцати по шестнадцать, и так до двадцати лет, когда они стали заниматься – то есть целенаправленно и сосредоточенно совершенствовать свое мастерство – более чем по тридцать часов в неделю.

К двадцати годам у лучших студентов набиралось до 10

000 часов занятий. В багаже середнячков было 8 000 часов, а у будущих учителей музыки – не более 4 000.

Посвятите любому делу 10 000 часов, и вы удивитесь достигнутому результатом!

5. Не все становятся профессионалами

Бывают люди, проработавшие в одной сфере много лет, но так и не ставшие профессионалами.

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.