

# Люди бегут на шелест купюр, или Как не стать жертвой кадровых браконьеров?

**Главное в любом бизнесе — это люди. Правда, практически ни одна компания сегодня не может похвастаться тем, что не переживала потерю толковых бойцов. Как показывает практика, человек никогда не убегает в никуда, скорее всего, ему предложили более теплое местечко**

Кадропотери переживали практически все. Как выяснилось, исключениями не стали и предприятия Верхневолжья. Причем кадровыми донорами для конкурентов становятся даже самые небольшие фирмы. На наш вопрос, почему сотрудники неожиданно увольняются, руководители региональных организаций в один голос отвечают — переманили. «Бывают, конечно, и другие причины ухода — смена места жительства, например, — комментирует начальник отдела кадров ОАО «Торжокский вагоностроительный завод» Михаил Завгородний. — Но это единичные случаи».

Как правило, люди, крепко сидящие на своем месте и чувствующие себя вполне комфортно, рубрику «Вакансии» в местных газетах не читают. Их находят сами. Охотники за ценными кадрами звонят на рабочие телефоны своих «жертв»

или связываются с ними через социальные сети. Поймать ценный улов можно и с помощью контрольной закупки. Про такую эффективную тактику рассказал нам замуправляющего Тверского филиала

ОАО «Промсвязьбанк» Игорь Шерстнев. «Конкуренты приходят к нам в банк и под видом обычных клиентов общаются с нашими сотрудниками. Если специалист приглянулся, берут его контакты, — говорит он. — И это, пожалуй, самый действенный метод, не нужно никакого резюме, достаточно оценить человека в работе».

Несмотря на то, что психологи всего мира утверждают, что сорвать человека с места куда сложнее, чем удержать, на практике дела обстоят иначе. Допустим, конкуренты все-таки убедили вашего бесцен-

ного сотрудника утвердительно кивнуть головой в ответ на их предложение, и вот он уже на пороге вашего кабинета с заявлением в руках. В первую очередь необходимо поговорить с собравшимся бежать и выяснить, что же его так манит уйти.

Конечно же, при том условии, что сам сотрудник расположен к разговору.

По словам начальника отдела кадров ОАО «Торжокский вагоностроительный завод», беседы с собравшимися увольняться помогают оставить в команде около 50% сотрудников. Правда, такие разговоры не всегда имеют смысл. «Говорить можно бесконечно, но эффективна беседа только тогда, пока человек не принял окончательного решения, — говорит главный врач поликлиники №8 города Твери Ирина Колесникова.

Для создания «неотпускающих» условий работы необходимо четко осознавать, чем завлекли сотрудника конкуренты. Если им движет заинтере-

сованность в профессиональном росте, можно предложить человеку повышение в должности в рамках возможностей организации, обучение другим специальностям, интересный соцпакет. Но, как правило, люди бегут на шелест купюр.

— В нашем мире все решают деньги, — говорит директор сети магазинов «Российская сантехника» Дмитрий Гончаров. — И чаще всего это первопричина всех увольнений.

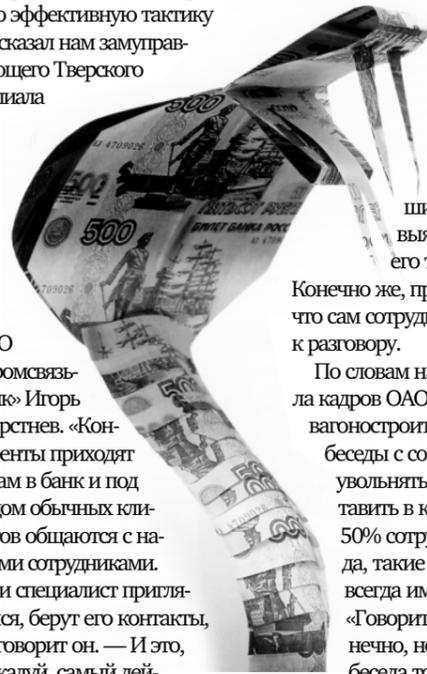
Повышение зарплаты сотруднику теоретически возможно, но вот практически — не всегда. К примеру, главврач поликлиники №8 города Твери четко осознает, что решивших уйти работать в частную клинику медиков ей не остановить: слишком уж разнится оплата труда врачей обычной и частной поликлиник. «Частные клиники предлагают заработную плату, равную оплате нашего труда в поликлинике за 3-4 месяца, — говорит Ирина Алексеевна. — Как тут удержишь? Повеет, если удастся уговорить специалиста на совместительство». Некоторые психологи советуют руководителям относиться к повышению зарплаты с осторожностью: люди могут начать пользоваться этим. Опрашиваемые нами руководители

предприятий подтвердили существование этого факта, но в то же время подчеркнули, что это единичные случаи. «Конечно, человек может начать пользоваться тем, что начальство пошло у него на поводу, — отмечает Михаил Завгородний. — Но таких людей, как правило, за версту видно, и к ценным кадрам, за которые стоит бороться, они не относятся». Выходит, руководители все-таки готовы пойти на уступки и повысить зарплату сотруднику, если будут уверены, что последний не начнет пользоваться этим приемом в дальнейшем. Тем не менее не стоит забывать о том, что всегда найдутся люди, для которых совесть — это имя личного адвоката, который всегда оправдает.

Впрочем, нередки случаи, когда «сбежавшие с корабля» снова оказываются на порогах кабинетов прежнего начальства. С просьбой принять их обратно. Если тактика удержания сотрудника для руководства примерно одинакова, то вот отношение к перебежчикам — нет. Одни руководители принимают «совершивших ошибку», двери других плотно закрыты. Начальник отдела кадров ОАО «Торжокский вагоностроительный завод»

говорит, что если человек однажды сбежал искать хорошей жизни и снова вернулся назад, это только еще больше подчеркивает плюсы организации. А вот генеральный директор сети магазинов «Российская сантехника» Дмитрий Гончаров занимает абсолютно полярную позицию. «Ушел — значит, навсегда. Раз нашел что-то лучше, возвращаться обратно не стоит», — говорит он. По статистике, перебежчиками обычно становятся люди, работающие в организации недолго. Специалиста, отдавшего 10 лет жизни какой-то одной компании, очень сложно переманить. Одни ценят стабильность, а другие постоянно ищут что-то лучше. Руководители предприятий Тверской области в этом вопросе солидарны. Если сотрудник и в самом деле нашел более хорошее для себя место, за него можно только порадоваться. Однако если перебежчик оказывается «постоянно ищущей натурой», это играет отрицательную роль в его карьере. Таких людей обычно именуют «перекати-поле». И вряд ли работодатель захочет принимать в свою команду того, чья трудовая книжка напоминает карту московского метрополитена.

**Ирина ИВАНОВА**



**ГАРАНТ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКСПРЕСС**  
Безопасные правовые магистрали  
**ГОСЗАКАЗ**

Представитель удостоверяющего центра «ГАРАНТЭкспресс»  
ЗАО «ГАРАНТ - Центрпрограммсистем»  
предоставляет Электронную Цифровую  
Подпись для участия в торгах на пяти  
федеральных площадках.

Тел.: (4822) 39-40-76  
E-mail: ecp@garant-tver.ru  
www.garantexpress.ru

**ГАРАНТ**  
ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

**A** [www.aprel-tv.ru](http://www.aprel-tv.ru) **Найти**

«Эгоистка» **Маша Светлова**

«Автогид» **Андрей Комаров**

«Деловая Тверь» **Ольга Сурмейко**

«Афиша» **Мария Строганова**

**ВСЕ ПРОГРАММЫ ТРК «АПРЕЛЬ»  
ТЕПЕРЬ И В ИНТЕРНЕТЕ**

*Идеальное место  
для семейного отдыха*



Турбаза «Чайка»: Селижаровский район, п. Хотошино  
Тел.: 8 903 631 64 38