

Георгий Огарёв

31 закон карьерного роста

ВВЕДЕНИЕ

Вниманию читателя предлагается книга, посвященная карьерному росту и взаимоотношениям человека в рабочем коллективе. Данная книга будет интересна всем, кто интересуется продвижением по службе и карьерным ростом. Каждый человек стремится добиться чего-то большего, подняться по социальной лестнице или обрести определенные материальные преимущества. А в книге в самой развернутой форме представлены законы, которые помогут заинтересованному читателю найти свой путь в сложном мире деловых взаимоотношений. Все приведенные законы подтверждаются историческими примерами, рассказывающими о том, как разные люди использовали подобные принципы и добились немалых успехов.

Книга построена таким образом, что в ней даны формулировки и толкования самих законов, их доказательства на исторических примерах, а также обратная сторона, то есть отрицательные варианты, к которым может привести педантичное соблюдение подобных законов. Каждый закон – это одно из неписаных правил, следование которому сможет помочь человеку выработать свою линию поведения.

Книга написана в занимательной форме, в ней нет явных советов и указаний, она только показывает возможные варианты поведения и демонстрирует возможности того или иного выбора человека. В этой книге каждый читатель найдет то, что ему больше всего по душе. Здесь есть и тонкий замысловатый юмор, спрятанный в занимательных притчах и легендах, приводятся также мнения самых известных и знаменитых людей относительно указанных правил; кроме того, книга обнаруживает хорошее знание психологии человеческих взаимоотношений на рабочем месте. Отсутствие назидательного и менторского тона сделает чтение занимательным и приятным. Законы, сформулированные в книге, – это принципы взаимодействия не только коллег, или руководства и работника, это также механизмы, приводящие в действие любые человеческие взаимоотношения в официальной и неофициальной обстановке.

Большинство законов известны людям с давних пор, это своего рода неписаные правила, которые помогают человеку лучше ориентироваться в окружающем мире. А в данной книге все законы собраны воедино, поданы более точно и подробно, а также дополняются интересной и полезной информацией.

ЗАКОН 1

НЕ СКРЫВАЙ СВОЕГО ЧЕСТОЛЮБИЯ, ПРОЯВЛЯЙ ИНИЦИАТИВУ

//-- Формулировка закона --//

Работника можно сравнить с рекламируемым товаром: расхваливание своих достоинств и желание продать себя подороже. Если вы не хотите всю жизнь просидеть на одном рабочем месте, то нужно действовать именно так: говорить о своих способностях, предлагать себя на какую-либо должность, только тогда вы не останетесь незамеченной.

//-- Толкование закона --//

Каждый из нас слышал о Золушке, скромной девушке, угнетаемой злобной мачехой и мечтавшей о том, чтобы посмотреть на бал через окошко королевского дворца. Мы знаем, что бедной сиротке повезло – и она, повстречав добрую фею, превратилась в красавицу, познакомилась с принцем и вышла за него замуж. Эта сказка настолько хороша, что заставляет верить в собственную правдивость и мечтать о том, что и мы когда-нибудь повстречаем сначала фею, которая придаст нашему облику надлежащий вид, а затем и прекрасного принца, который решит все наши проблемы, воплотит мечты, исполнит желания. Однако проходит время, а фея и принц что-то не спешат появляться на нашем жизненном горизонте, оставляя нас в состоянии растерянности и разочарования.

Конечно же, мало кто согласится потратить свою жизнь на ожидание момента, когда кто-то или что-то заставит ситуацию измениться, а фортуна – повернуться к нам лицом. Для тех, кто не смирился с неизвестностью и полон решимости «взять быка за рога», наилучшим вариантом действий является активность и инициатива, посредством которых человек может самостоятельно проложить себе путь к вершинам успеха.

Честолюбие очень часто подвергалось критике в былые годы, что связано прежде всего со стремлением навязать людям искусственно созданные представления о межличностных отношениях, которые базировались на приближенной к идеалу этике. Однако реальные

взаимоотношения работников на предприятии далеки от идеала нравственности и представляют собой нечто принципиально иное, так как целью трудовой деятельности является не соблюдение норм морали, а достижение успеха, карьерный рост, материальный достаток.

Поэтому было бы странным вместо того, чтобы использовать все имеющиеся ресурсы в деле продвижения себя по лестнице должностей, заботиться о том, чтобы не причинить душевную боль кому-то из сослуживцев. Ведь деловые отношения, которые не затрагивали бы чьих-то интересов, практически невозможны, и уже тем фактом, что один человек (руководитель) ставится выше другого (подчиненного), нарушаются все основные правила морали.

Аспект данной проблемы, связанный с наличием совести, обладающей голосом и взывающей всякий раз, как только мы делаем нечто, вполне соответствующее нашим личным стремлениям, но не вполне – стремлениям другого, важен потому, что мало кто из нас способен поставить себя на место другого и посмотреть на события его глазами. Именно поэтому мы ожесточенно критикуем окружающих за их стремление выдвинуться, сделать карьеру, заработать побольше денег, но совершенно забываем о точно таких же поступках, когда совершаем их сами в стремлении занять более высокий пост, «выбить» зарплату повыше.

Не стоит ли нам вместо того, чтобы распалиться на костре критики, подумать о том, что окружающие – точно такие же люди, как и мы, с такими же стремлениями и интересами, и вместо того, чтобы следить, что делает кто-то другой в надежде продвинуться, заняться собственным продвижением, дав начальству понять, что вам не чужды инициативность, высокая работоспособность, активность в любом деле и ответственность. Покажите окружающим, что перед ними – не просто очередной «винтик» в структуре организации, но и деловой человек, который не собирается пребывать слишком долго на одном месте и обязательно приложит все усилия, сделает все от него зависящее для того, чтобы занять подобающее ему положение на ступенях жизни.

//-- Байка --//

Жил-был как-то в Америке человек, который был совершенно уверен в своих редкостных талантах. Он постоянно твердил всем своим знакомым, друзьям и родным о том, что его недооценивают, что он вынужден зарывать свои таланты в землю по той простой причине, что ни сотрудники, ни начальник не замечают, насколько он талантлив. Будучи на работе, он выжидал момента, когда кто-то из коллег совершит ошибку, и, тут же подходя к начальнику, говорил: «А вот если бы Вы поручили это дело мне, такого бы не случилось». Так он говорил довольно долго и совершенно безуспешно. Однако в один прекрасный день начальнику надоело выслушивать подобные заявления, и он решил попробовать нашего героя в деле. И тут оказалось, что за годы непризнанности им было накоплено столько интересных предложений и разработок, что

предприятие быстро достигло высокого уровня прибыльности и вышло на одно из первых мест на рынке.

Начав с демонстрации своих способностей и далеко идущих намерений перед непосредственным начальством, можно сделать первый шаг в карьере, который затем станет оплотом дальнейшего продвижения. Необходимо пользоваться любой возможностью для того, чтобы показать свою заинтересованность: высказывать свое мнение, предлагать усовершенствовать процесс производства, изобретать механизмы, облегчающие работу, браться за организацию дополнительных работ, не упускать ни одного шанса показать свои способности перед руководством.

//-- Доказательство закона --//

С давних пор известно, что человек, стремящийся обратить на себя внимание, показать руководству, что он не намерен тратить свои дни на пребывание простым работником, является важным компонентом и рычагом профессионального роста. Действительно, вряд ли можно назвать случай, когда работник, тихо выполнявший свои обязанности, никогда не заявлявший о себе, никому не заметный, смог пробиться на высокую должность, хотя бы немного продвинуться в карьере.

Легко представить себе такого человека, не задумывающегося о том, что предпринять для собственного продвижения, либо настолько скромного, что любая мысль о том, чтобы показаться на глаза начальству, произнести речь, намекнуть на свои способности, вызывает у него трепет и заставляет еще сильнее вращаться в рабочее место. Неужели это именно такой образ поведения, который требуется уверенному в себе, активному и талантливому человеку, решившему заняться собой? Не лучше ли отбросить стеснение и громко заявить о себе, сразу же поставив начальство в известность о том, что на предприятии появились молодые перспективные кадры, способные взять на себя ответственность за коллектив и за всю работу.

Устроившись в ту или иную организацию, необходимо сразу же ознакомиться с ее структурой. Это нужно для того, чтобы определиться с возможностями продвижения по службе. Лучше всего сделать это еще до того, как созрело решение подписать договор о найме либо согласие поступить на должность, так как может оказаться, что обещанные при поступлении перспективы – всего лишь миражи производственной пустыни.

После того как будет выяснено, действительно ли компания имеет ресурсы для продвижения работников по должностной лестнице, необходимо уже во время собеседования словесно обозначить свое стремление к продвижению. Работодатель должен знать о том, что работник не

собирается просидеть свой век за столом офиса или простоять за станком, а стремится к чему-то большему, и это стремление не лишено оснований.

Как только договор об устройстве на работу заключен, необходимо обосноваться на новом месте и начать освоение процесса производства. Это совершенно необходимо, так как будущий руководитель должен разбираться во всем, что происходит на его предприятии. После того как все тонкости производственного процесса будут освоены, можно начинать осаду начальства.

Перед тем как напомнить руководству о высказанных ранее намерениях не останавливаться на достигнутом, необходимо тщательно продумать план беседы, подобрать веские аргументы, которыми следует обосновать свое стремление и готовность подняться по служебной лестнице, научиться защищать свои способности перед лицом руководителя, который очень легко может сбить с толку молодого работника, намекнув на отсутствие у него опыта и стажа работы.

Заранее подготовившись ко всем возможным вопросам и нападкам, можно с уверенностью проследовать в кабинет начальника, с большим спокойствием поговорить с ним, с большей вероятностью надеяться на успех разговора. Не секрет, что при обдумывании новых кандидатур на ту или иную должность в расчет принимаются не только профессиональные, но и чисто человеческие качества работника. Поэтому, произведя приятное впечатление своей уверенностью, готовностью отвечать на поставленные вопросы, спокойствием, взвешанностью мысли, можно заработать дополнительное очко, которое, возможно, и станет решающим.

//-- Авторитетное мнение --//

Начальству необходимо постоянно напоминать о себе. Действительно, молчаливый, удалившийся подальше от проявляющего активность ядра коллектива работник не привлечет к себе внимание руководства и не сможет продвинуться на вышестоящую должность. Ведь из качеств, принимаемых в расчет при продвижении работников, на первом месте находятся именно активность и инициатива.

С. Гроф

Если во время первой беседы начальство отделалось обещаниями, не следует прекращать попытки продвинуться, сев и начав ждать, когда же оно сообщит о своем решении, повышении,

новой должности. Этого не произойдет никогда! Подобные речи начальников, направленные на временное успокоение работника, на то, чтобы отослать человека от себя, зародив в его сердце бесплотную надежду, никогда не выполнялись и не выполняются. Поэтому, если шеф начал уводить разговор в сторону «как только, так сразу», честно предупредите его о том, что не оставите в покое до тех пор, пока он действительно не рассмотрит ваше предложение и не сделает вам встречного, которое вас устроит. Можно даже намекнуть на то, что вам известны подобного рода уловки и что в вашем случае они не сработают.

Таким образом, время от времени напоминая о себе, не давая руководству забывать о своих способностях и талантах, можно добиться быстрого продвижения по службе.

Доказательством подобного подхода к собственной карьере может послужить история из жизни словацкого короля Милослава Охотника, который получил трон за то, что не скрывал своих замечательных качеств правителя.

У прежнего короля, отца Милослава Кароля, было трое сыновей, все – писанные красавцы, и умом они пошли в отца. По традиции первым, кто вступит на престол после кончины предшественника, должен был стать старший брат Яромир. Так и случилось, отец умер, и старший брат оказался на троне. Однако с ходом времени выяснилось, что Яромир не способен управлять страной, так как излишне заботится не о народе, а о своих собаках. Средний брат, Ярослав, испытывая желание заменить Яромира и править страной, тихо настраивал придворных против старшего брата. Милослав же открыто высказывался о том, как следует управлять, что необходимо сделать, чтобы исправить положение.

Через некоторое время старший брат погиб на охоте, его разорвал медведь. И перед придворными встал выбор: сделать королем среднего брата, Ярослава, который стремился покончить со своим предшественником при помощи наветов и козней, или же выбрать Милослава, который показал себя как мудрый и способный к руководству страной человек. Ярослав, поняв, что дворяне склоняются не в его пользу, попытался взять власть силой, однако был схвачен и посажен в темницу. На трон же возшел Милослав и правил долго, принеся своей стране покой и благоденствие.

И еще один пример, подтверждающий необходимость открыто проявлять свои честолюбивые намерения, – история карьерного продвижения Иоганна Вольфганга Гете, прославившегося не только своим «Фаустом», но и редкостными способностями политика.

Гете сделал блестящую карьеру при германском дворе, занимал видные должности в правительстве, выполнял дипломатические поручения в различных странах Европы. Как же удалось поэту добиться такого высокого положения? Это произошло потому, что он стремился

постоянно быть в курсе всего происходящего в политике родной страны и, уже находясь на первом из занимаемых постов, высказывал стремление не останавливаться на достигнутом и продолжать карьеру.

Спустя многие годы, находясь в Италии с дипломатической миссией, Гете вспоминал о своей молодости и писал о том, что активность молодого человека, его стремление к достижению цели всегда оправдают себя и позволят ему достичь всего желаемого.

//-- Обратная сторона закона --//

Человек, каждое движение, каждый жест которого говорят о его стремлении продвинуться по служебной лестнице, всегда бывает замечен не только руководством, но и коллегами, которые могут относиться к такому индивиду двояко: те, кто в состоянии понять стремления талантливого и активного сотрудника, оценят его действия положительно и даже могут поспособствовать его продвижению. Те же, кто полон зависти к чужим способностям (а их, к сожалению, большинство) и поддерживает свою жизненную активность ненавистью к возможным соперникам, воспримут появление такого сотрудника негативно и будут чинить ему разного рода препятствия, не брезгуя даже наветами и распусканием сплетен.

Поэтому, решив прокладывать себе путь к вершинам карьеры, следует несколько раз подумать: а стоит ли быть таким открытым, так ли необходимо постоянно проявлять свое желание достичь большего, нужно ли постоянно показывать начальству свое рвение, так ли приятно осознавать, что в коллективе есть человек, таланты и способности которого могут быть оценены выше, чем твои собственные?

//-- Образ --//

Мужчина в расцвете сил стоит посреди офиса, полного людей, сидящих за столами, обложенных бумагами, обставленных компьютерами и периферией. Кроме него, все явно очень заняты, напряженно работают. Он же держит в обеих руках, под мышкой и еще как-нибудь несколько плакатов на деревянных палках (чтобы было лучше видно). На всех плакатах одна и та же надпись: «Я».

Очень часто стремление молодого, находящегося на пике активности человека продвинуться, сделать карьеру, воспринимается окружающими более чем агрессивно, вызывает злобу и зависть, что делает отношение к нему невыносимым. Еще сильнее эти чувства обостряются, если названный человек действительно получает желанные привилегии от начальства. В таких случаях

возможны проявления прямой агрессии либо тайные козни сослуживцев, испытывающих зависть к «выскочке», незаслуженно, на их взгляд, получившему привилегии.

С другой стороны, тот, кто излишне настойчиво лезет в глаза руководству, постоянно обращает внимание на себя, кичится своими талантами, не может не вызвать опасения у самих начальников, и, как следствие, стремление устранить назойливого работника, который может представлять опасность и самому руководителю. Вероятность того, что это случится, что начальник воспользуется первой же возможностью для того, чтобы поставить слишком активного служащего на место, слишком велика, особенно если этот служащий недостаточно умен и не умеет сдерживать своих стремлений.

ЗАКОН 2

СТАНЬ ПОПУЛЯРНОЙ ЛИЧНОСТЬЮ СРЕДИ КОЛЛЕГ

//-- Формулировка закона --//

Особенность человеческого восприятия и памяти такова, что запоминается очень яркое, эмоциональное, что-то непохожее на другое и других. Поэтому, чтобы вас заметили, нужно стать ярким (не обязательно одеваться ярко), заметным среди своих коллег.

//-- Толкование закона --//

Человек, стремящийся к успеху, всегда задумывается о том, какими средствами лучше всего воспользоваться, что предпринять, вспоминает о том, каковыми были методы завоевания интереса, использовавшиеся предшественниками, что делают для этого сейчас. Причина столь ощутимой необходимости быть популярным, пользоваться всеобщим признанием, привлекать к себе внимание состоит в том, что завоевание успеха всегда непосредственно связано с интересом, который вызывает личность руководителя, вождя своими поступками, действиями.

Если обратиться к истории политической науки, а именно к ее разделу, изучающему политическое лидерство, окажется, что подобные черты, привлекающие внимание людей,

заставляющие их подчиняться указаниям лидера, следовать за ним, принимать его убеждения, собирательно называются харизмой, то есть неким интуитивно воспринимаемым качеством руководителя, которое наблюдается окружающими во внешности, интонации голоса, осанке, жестикуляции.

Но не только руководитель высокого ранга, а даже самый маленький начальник нуждается в подобных качествах, так как за его спиной стоят люди, его подчиненные, волю которых он призван выражать и представлять. Поэтому приобретение популярности принципиально необходимо для того, кто окончательно решил связать свою судьбу с карьерой руководителя.

Возможность достижения популярности зависит от двух основных факторов: желания стать популярным и продуманного и систематичного достижения популярности. Желание стать популярным – это уже почти половина достигнутого, ведь наши порывы, стремления, решительность уже говорят о готовности тела и души к свершениям. Однако, несмотря на это, одного желания все же недостаточно. Поэтому для действительного обретения популярности среди окружающих необходим также тщательно продуманный и выверенный план действий, которые будут направлены на достижение желаемого.

Для того чтобы стать действительно популярным, необходимо прежде всего понять, в чем же состоит популярность. Очень часто мы представляем себе ее как некую скандальную известность, окруженность объекта популярности вниманием, толпами поклонников (конечно же, подобный стереотип навязан нам кинематографом и наблюдением за представителями шоу-бизнеса). Однако на самом деле известность представляет собой нечто иное.

//-- Байка --//

Необходимость выделяться среди других чем-то ярким и запоминающимся, конечно же, является неременным требованием для того, кто решил не останавливаться на достигнутом и покорить множество новых вершин. Однако отличиться можно не только чем-то привычным, но и совершенно неожиданным образом, как, например это сделал один французский трактирщик в начале XIX века. Случай этот произошел во время инспектирующей поездки императора Наполеона по стране. Бонапарт в то время был настолько знаменит, что каждый трактирщик счел за честь написать на вывеске своего заведения фразу: «Здесь останавливался Наполеон». И только один трактирщик, подумав о том, что для достижения популярности необходимо отличаться от всех, написал над входом следующее: «Здесь НЕ останавливался Наполеон». Его заведение имело бешеный успех.

//-- * * * --//

Говоря о карьерном росте, о том, какими качествами должен обладать будущий начальник, описанные выше поклонение и известность не могут приниматься в расчет. Вместо них следует подумать скорее о завоевании авторитета среди коллег, причем авторитет этот должен базироваться не на умении красиво и длинно говорить, ярко и броско одеваться, а на высокой квалификации, на знании производственного процесса, на умении и желании помочь работнику, на понимании нужд трудового коллектива. Именно эти качества помогут любому целеустремленному человеку продвинуться и сделать карьеру, ведь его кандидатура будет поддержана большинством людей.

Даже если ваша внешность оставляет желать лучшего, если вы низкого роста, у вас слабый голос, тем более попытайтесь стать популярным, ведь даже небольшие успехи на этом пути придадут вам уверенности в себе, научат уважать и ценить себя как личность. Пусть первые шаги будут трудными, вспоминайте о знаменитой поговорке: «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом».

Популярность в среде сослуживцев завоевать не так уж сложно. Для этого необходимо найти в себе силы сосредоточить в своей личности интересы всех вместе и каждого работника в отдельности. Помимо этого, необходимо быть открытым, всегда готовым к общению, внимательным, справедливым, вызывать добрые чувства, желание сблизиться, поделиться тем, что наболело в душе. Популярный человек – это тот, кто всегда в центре внимания, в ком нуждаются, кого ждут. Это всегда отчасти психолог, умеющий в беседе при помощи слов или же делом помочь ближнему. Став таким человеком, вы легко завоеуете популярность среди коллег, почувствуете свою необходимость, сможете апеллировать желанием большинства, выражая стремление перейти на следующую ступень должностной лестницы.

//-- Доказательство закона --//

Теоретически любой человек вне зависимости от внешних данных, способностей, образования, манер и известности может добиться успеха в более или менее широком кругу. Можно, конечно, понадеяться на случай, сесть и начать ждать, когда же судьба преподнесет счастливый билет на тарелочке с голубой каемочкой. И, возможно, с некоторыми из нас так и случается: не подозревая того, кто-то может стать знаменитым по воле слепого рока. Однако на самом деле популярность играет немаловажную роль в деле достижения успеха. Ведь действительно замеченным, а следовательно, и признанным может стать только тот, кто популярен среди множества людей, то есть обладает с их стороны одобрением и поддержкой.

Популярность является мощнейшим рычагом воздействия на сознание людей, что позволяет стремящемуся к власти достигать своих целей с минимальными затратами. Существует огромное

количество руководств по приобретению популярности, основные идеи которых стоит здесь привести.

Первое, что необходимо помнить человеку, стремящемуся к достижению известности, – это шаткость грани между действительной популярностью и скандальной славой. Если в одном случае скандальность может стать верным соратником человека, то в другом он не добьется ничего, кроме напуганности людей, проявления негативных мнений о себе, отторжения, даже агрессии в свой адрес.

Второе правило человека, стремящегося к популярности, гласит: между популярностью грешника и известностью святого выбирай последнее. Важность данного правила связана с тем, что для подавляющего количества людей наиболее ценными являются патриархальные ценности морали и нравственности: семейный уклад, доброта и порядочность. Поэтому отрицание данных качеств, поступки, противоречащие им, вызовут скорее стремление изгнать такого человека из коллектива, сделать его позор общеизвестным, нежели желание идти за ним.

И третье правило, которому необходимо следовать на пути достижения популярности: для того чтобы не потерять набранные очки после того, как желанная цель будет достигнута, необходимо ответить благодарностью людям, чьим одобрением вы продвинулись так высоко. Помните, что правитель не должен забывать о своих подданных, отдавших ему свои голоса, вручивших ему свои судьбы. Ведь эти же люди, познав неблагодарность, с такой же легкостью заменят вас на другого, не менее популярного человека.

Доказательством важности данного закона может служить история восхождения к славе знаменитого певца Фредди Меркьюри. Будучи молодым человеком, Фредди учился на графика-дизайнера в одном из британских колледжей. В группе молодых людей, проходивших обучение вместе с ним, увлеченных искусством, ведущих богемный образ жизни, тихий ливийский мальчик был совершенно незаметен. Так он кончил колледж и устроился на работу в магазин поношенной одежды. Именно там в голову Фредди пришла гениальная идея – добиться популярности, изменив самого себя.

И с тех пор он совершенно изменился: его манеры обрели королевское достоинство, его походка выдавала грандиозные амбиции, его жесты были полны блеска и эффектности, слова, которые он произносил, звучали подобно королевским указам.

Встретив двух молодых людей своего возраста, Фредди создал рок-группу, которая затем, после того как к ним присоединился четвертый музыкант, получила название «Queen» («Королева»). Группа достигла бешеного успеха, ее песни поднимались на вершины хит-парадов, а сам Фредди

Меркьюри стал одним из самых популярных музыкантов XX века, написавшим самую великую песню всех времен – «Богемную рапсодию».

//-- Авторитетное мнение --//

Каждый из нас знает, что все яркое и необычное привлекательно. Так, вороны стремятся к блестящим предметам, маленькие дети – к погремушкам, ну а взрослые – к тому, что привлекает их внимание, может заинтересовать, увлечь, вызвать зависть. Качество объекта интереса (положительный или же негативный) при этом совершенно не важно, главное – его привлекательность. Поэтому тот, кто стремится привлечь к себе внимание, выдвинуться, быть замеченным и признанным, одной из составляющих своей стратегии должен сделать умение становиться популярным.

Б. Франклин

//-- * * * --//

В качестве еще одного примера того, как важна популярность для человека, стремящегося завоевать достойное место в жизни, можно назвать случай, произошедший с одним из американцев, с раннего детства мечтавшим стать президентом.

Маленьким мальчиком Ронни подражал президентам – великим людям, правившим великой страной. Он становился перед зеркалом и повторял их жесты, их позы, их улыбки и приветствия. Так шло время. В колледже преподаватели заметили склонность мальчика к пародированию и посоветовали ему заняться актерским мастерством. Через некоторое время он уже выступал в местном театре.

Однако Ронни продолжал мечтать о карьере политика и решил для себя, что популярность провинциального актера вряд ли сможет ему помочь в достижении желаемого. Тогда Ронни отправился в Лос-Анджелес, столицу театров и кинематографа, чтобы там завоевать славу будущего президента. Спустя несколько лет он действительно стал необычайно популярен, снимаясь в модных фильмах и постоянно вращаясь на телевидении. Но ему никак не удавалось прорваться в большую политику.

Нашему герою помог случай: влиятельные силы страны решили выдвинуть на пост президента человека, слава которого была бы обширной, распространяясь на всю страну. И их взгляд остановился на известном актере, который не раз заявлял о своем страстном желании стать политиком и принести пользу своей стране. Этим человеком и был Рональд Рейган, будущий президент Соединенных Штатов Америки.

И последний пример, который можно привести в доказательство данного закона, – воспоминания видного специалиста по политическим технологиям, помощью которого пользовались многие видные политики современности (его имя и фамилию мы по понятным причинам не упоминаем).

На закате своей блестящей карьеры, сделав правителями крупнейших стран мира клиентов, обратившихся в его организацию, занимавшуюся продвижением кандидатов и обеспечением предвыборной кампании, этот человек решил поделиться частью своих выводов, сделанных на основании проделанной работы. Опубликование его книги воспоминаний вызвало фурор и повергло в шок непосвященную публику.

В частности, в одной из глав своей книги, посвященной тому, что для кандидата означает участие в его предвыборной кампании высококвалифицированных специалистов по политическим технологиям, наш герой пишет следующее: «Одним из первых требований, предъявляемых к личности кандидата, особенно если речь идет о крупномасштабных выборах, является его широкая известность. Наверяд ли кто-нибудь согласится с утверждением, что малоизвестный и не обладающий популярностью человек способен достичь власти. Напротив, добраться до вершин политической пирамиды сможет только тот, чье лицо постоянно смотрит на нас с экранов телевизоров, с рекламных плакатов, даже с пакетов молока, стакан которого мы выпиваем на ночь, чей голос постоянно звучит у нас в ушах, чьи жесты мы пытаемся копировать, разговаривая с друзьями, чьим делам хотят подражать наши дети, размышляя о своей судьбе».

//-- Обратная сторона закона --//

Стремление кого-то из сотрудников организации добиться популярности среди коллег далеко не всегда рассматривается окружающими положительно. Конечно же, есть такие, кто говорит о таком человеке как о хорошем друге, замечательном и приятном в общении индивиде, без сомнения достойном более высокого положения. Но найдутся и те, кого будет мучить скрытая зависть к успеху, к популярности, достигнутой другим, что выразится в клевете, наветах, а возможно, и нескрываемой ненависти. Тем более сильной подобная реакция будет в случае, если противником окажется некто, испытывающий не меньшее стремление к славе и популярности. Поэтому желающим стать популярным в группе людей, среди которых есть стремящиеся к

подобным же достижениям, не стоит забывать о том, как легко и быстро можно упасть с небес, и насколько болезненными могут быть последствия данного падения.

//-- Образ --//

На столе посреди офиса стоит молодой человек, его поза напоминает популярную позу императора Наполеона. Вокруг него столпилось множество народа, видно, что это – все работники офиса, так как рабочие места пусты. Коллеги поднимают головы, чтобы посмотреть на стоящего на столе человека, видно, что они очень заинтересованы.

//-- * * * --//

Вместо того чтобы потратить свою жизнь на достижение мимолетного счастья и славы, которая однажды растает подобно дыму, не лучше ли провести свои дни в тишине и покое, найдя подходящую работу, уютно устроившись на рабочем месте, никому не мешая и не испытывая потребности ни в ком. Подобное отношение избавит от горьких разочарований, позволит избежать крутых поворотов судьбы, всегда связанных с риском для морального и физического здоровья, даст возможность спокойно провести свои дни вдали от гонки за несбыточным.

Выбрав покой, отказавшись от мечты о популярности, тем не менее можно пользоваться уважением людей, так как многие, очарованные силой личности сегодняшнего героя, оказываются перед нелюбимым фактом использования их привязанности как козыря в карьерной игре. Помните, насколько велико количество руководителей, заботившихся о народе, о своих подчиненных, но позабывших о последних уже в момент вступления во власть.

ЗАКОН 3

БУДЬ БЕЗУКОРИЗНЕННО КОРРЕКТНЫМ С ШЕФОМ

//-- Формулировка закона --//

Начальник всегда прав, так уж сложилось, и вы не можете что-то изменить, поэтому не стоит доказывать руководителю свою точку зрения с пеной у рта, а поступать мудро: промолчать, когда нужно, не переносить в рабочую обстановку такой стиль общения, какой принят в домашней обстановке, соблюдать субординацию – и будьте уверены, что это заметят и оценят.

//-- Толкование закона --//

Казалось бы, ничего сложного: руководителю подчиняйся, с коллегами одного ранга держись на равных. В общении и с теми, и с другими сохраняй дистанцию и чувство собственного достоинства. Однако только в красивых мелодрамах подчиненные готовы помогать друг другу по первому зову, а начальники отличаются любезностью, внимательностью и даже влюбчивостью, под влиянием которой готовы позволить своему подчиненному все что угодно.

К сожалению, в реальной действительности могут возникнуть некоторые побочные обстоятельства. Например, начальник окажется на редкость придирчивым и требовательным, готовым устроить взбучку из-за любого не вовремя сказанного слова или даже нескромного взгляда, сделать строгий выговор и лишить долгожданной премии только потому, что выражение лица подчиненного показалось ему недоброжелательным, и т. д. и т. п.

Никто не застрахован от того, что представитель администрации, быть может, даже младше по возрасту, захочет подняться в собственных глазах, проявляя по отношению к подчиненному преувеличенную строгость и даже деспотизм. И тогда – пиши пропало. Улыбки, заискивающие взгляды и ласковые словечки здесь не помогут. Требуется тщательно разработанный и продуманный план действий.

//-- Басня --//

//-- Водопад и Ручей --//

Кипящий Водопад, свергаясь со скал,

Целебному ключу с надменностью сказал

(Который под горой едва лишь был приметен,

Но силой славился лечебною своею):

«Не странно ль это? Ты так мал, водой так беден,

А у тебя премножество гостей?

Не мудрено, коль не приходит кто дивиться;

К тебе зачем идут?» – «Лечиться»,

– Смирено прожурчал Ручей.

И. А. Крылов

Не следует стараться задобрить такого руководителя, демонстрируя полную покорность. Такого рода люди быстро входят во вкус и этой покорности будут требовать постоянно. Лучше уж применить наступательную тактику: кричать, не дожидаясь, пока накричат на тебя; нервничать, не дожидаясь, пока начнут нервничать другие и при этом стараться по возможности соблюдать меру и удерживать себя в рамках официально-производственных отношений. Наверняка поначалу чересчур заносчивый начальник испытает нечто вроде шока, однако затем, оценив профессионализм и трудолюбие подчиненного, он сменит гнев на милость и великодушно простит последнему его несдержанность.

Менее вероятно, но возможна и обратная ситуация. Руководителю окажется трудно командовать человеком, который старше или умнее его самого. Особенно если разница в возрасте или образовании очень значительна. Он станет занижать требования и будет слишком снисходительным. Сблазн использовать такое положение вещей в корыстных целях очень велик. Но никогда не следует забывать: это не останется незамеченным, и человек приобретет много врагов, а если руководитель – представитель противоположного пола, то еще и клубок сплетен за спиной.

Так что необходимо постараться остаться в равном положении со всеми, тем более, что мягкотелый начальник – ненадежное подспорье. Да и слишком уж редко такие встречаются!

Итак, для достижения успеха в карьере следует быть корректным, то есть правильным. А что представляет собой «правильный подчиненный»? Его отличает, во-первых, сдержанность. Ничто не вызывает такого раздражения у «сильных мира сего», как вид излишне слезливого, нервного, вспыльчивого или улыбчивого человека. Любая крайность в данном случае окажется неприемлемой. Прежде чем заходить в кабинет к начальнику, подчиненному, желающему во что бы то ни стало добиться значительного успеха на профессиональном поприще, следует заглянуть в зеркало. И если понадобится – «сменить» либо «исправить» выражение лица.

Во-вторых, пунктуальность. Это качество ценится всеми без исключения руководителями буквально на вес золота. Вид подчиненного, пришедшего на работу задолго до своего шефа и успевшего выполнить некоторые из своих мелких дел, радуется и вызывает удовлетворенную улыбку на лице начальника, который пребывает в уверенности, что раз сотрудник является на работу раньше положенного времени, значит он любит свою работу и заинтересован в ней.

//-- Авторитетное мнение --//

Хорошие манеры откроют перед вами двери, которые не сможет открыть и самая высокая образованность.

(Кларенс Томас)

Третье необходимое качество корректного подчиненного – исполнительность. Ни в коем случае не стоит подвергать себя упрекам и нападкам со стороны руководителя несвоевременным выполнением того или иного задания. Руководствуясь принципом «Кончил дело – гуляй смело!», можно добиться значительного успеха, внушив уважение своему руководителю.

И, наконец, не следует забывать о вежливости и внимательности, умении по одному только слову и взгляду руководителя определять его настроение. В то же время ни в коем случае не следует опускаться до лести, подбострастия и т. д. – как правило, современные начальники этого

не любят и не ценят. Серьезный подход ко всему, что так или иначе связано с профессиональной деятельностью, внушает начальнику симпатию и невольное уважение к подчиненному.

//-- Доказательство закона --//

Корректность – черта, свойственная истинным дипломатам и государственным мужам. Она позволяет добиваться успеха там, где другие увязли, как в непроходимом болоте, отчаявшись и лишившись уверенности в себе. Она охраняет их от немилости «сильных мира сего» и делает недоступными для козней злоумышленников и завистников.

На страницах всемирной истории можно найти немало примеров того, как никому не известные люди находили свое место среди сильных мира сего только благодаря трудолюбию и природному таланту, который заключался в умении вызывать у окружающих искреннее уважение своим безупречным поведением, сочетавшим в себе благородство, исключительное самообладание и чувство собственного достоинства. Окружающие называют людей такого типа «везунчиками» и считают, что их стремительный взлет объясняется благосклонностью Ее Величества Фортуны. Однако мало кто задумывается над тем, сколько труда и терпения потребовалось от так называемых любимцев Судьбы для того, чтобы, как говорится, попасть из грязи в князи.

«Эталоном» корректности можно назвать Агриппину д`Обинье, советника короля Генриха IV. По свидетельству многих современников, этого человека отличало умение распознавать в настроении окружающих людей малейшие оттенки. Д`Обинье пользовался репутацией учтивого придворного, однако мог без особого труда завоевывать и сердца простых людей. Так, например, как говорится в одной из дошедших до нас «боек» об этом замечательном советнике, однажды д`Обинье, который в то время только начинал свою карьеру, пришлось решать спор между двумя ремесленниками, причем свидетелем «суда» был сам Генрих IV. Выслушав спорщиков, д`Обинье сразу же нашел способ разрешения конфликта, однако высказался таким образом, что все присутствующие приняли это за волю самого короля. Генрих IV, оценив ловкий ход своего молодого советника, рассмеялся и подтвердил правильность решения.

//-- Авторитетное мнение --//

Единственная власть, к которой человек должен стремиться, – это власть над самим собой.

(Эли Визель, «Мемуары: „Все реки текут к морю“)

Своей корректностью прославился маршал Наполеона Даву. Этот человек с довольно невзрачной и даже смешной внешностью пользовался, однако, необыкновенным авторитетом среди придворных императора Наполеона. Вежливость в его характере сочеталась с необыкновенной мягкостью, а сдержанность и спокойствие нередко позволяли Даву без особого труда и без каких-либо последствий переживать частые вспышки гнева, которым, как известно, был подвержен Наполеон. Наверное, именно указанные качества позволили Даву завоевать расположение и привязанность непостоянного в своих дружеских и политических «увлечениях» Наполеона.

Что касается отечественных деятелей, то здесь следовало бы в первую очередь назвать имя Дмитрия Алексеевича Милютина – фельдмаршала по службе и либерала по убеждениям, инициатора и руководителя военной реформы в России. Этот человек был правнуком дворового истопника при царях Иване и Петре Алексеевичах по отцу и племянник графа Киселева по матери, близкий знакомый Тургенева, Грановского, Чичерина.

В течение 20 лет Милютин занимал пост военного министра и был самым выдающимся из военных министров за всю историю России. Умный, широко образованный практик и теоретик военного дела, автор нескольких знаменитых в то время трудов, Милютин был интеллигентом в самом хорошем смысле этого слова и отличался невероятным тактом во всем. По мнению некоторых просвещенных современников и историков, он сумел придать военной реформе необходимые рационализм и культуру.

Преодолевая сопротивление крепостнической оппозиции, Милютин осуществил 12-летний цикл военных преобразований, в результате которых были облегчены условия солдатской службы, отменены телесные наказания. Милютин старался изменить сам имидж российского солдата, сделав представителей этой социальной группы достойными звания «защитник Отечества».

Главным из всех военных преобразований стала реформа комплектования армии. Был принят закон, который заменял систему рекрутских наборов всеобщей воинской повинностью. Теперь ее обязано было отбывать все мужское население страны, а не только крестьяне, рабочие и ремесленники, как было до милютинских реформ. Закон также значительно сократил сроки военной службы. Он позволял государству держать в мирное время уменьшенную кадровую армию с запасом обученных резервов, а в случае войны, призвав запас и ополчение, получить массовую армию.

... Иной при месте так вздыхает,

Как будто рубль последний доживает:

И подлинно, ведь город знает,

Что у него ни за собой,

Ни за женой, —

А смотришь, помаленьку

То домик выстроит, то купит деревеньку...

(И. А. Крылов)

Естественно, что осуществить описанные выше реформы без поддержки царя Милютину бы не удалось. Врожденная тактичность и корректность помогли ему заручиться поддержкой довольно легкомысленного и неуверенного в себе Александра II, который одобрил курс преобразований. Таким образом, «маленькие», но умеющие правильно (и причем с наибольшей выгодой как для себя, так и для общества в целом) вести себя люди оказывается способными вершить историю.

Согласно широко распространенному мнению, все военные необыкновенно бестактны, невежественны и грубы. Но, согласно фактам из отечественной истории, многие представители военной элиты умели показать себя как корректные и в то же время знающие себе цену люди.

Таким был Михаил Дмитриевич Скобелев – «белый генерал», которого называли так не только потому, что он воевал только в белом военном мундире и на белом коне, но и за прекраснодушие, ставшее поистине легендарным. Он был самой яркой и популярной фигурой

среди русских военачальников второй половины XIX века. Слава его необычна. При жизни и вскоре после смерти его превозносили как гения, «равного Суворову», хотя потом и ненадолго забыли.

По мнению историков и биографов, в нем затейливо преломился красивый и самобытный, истинный русский талант, который в условиях царской России не мог найти себе должного места, не прояви его обладатель корректности и находчивости.

Хотя в молодости Скобелев не мог похвастаться корректностью и сдержанностью. Часто случалось ему действовать под наплывом чувств и эмоций. В 1873 году, например, он прославился головокружительными подвигами при завоевании Средней Азии и чуть было не похоронил свою карьеру, затеяв, что называется, «из любви к искусству» штурм Хивы, в то время как с другой стороны города хивинская депутация выносила из распахнутых ворот хлеб-соль в знак покорности русскому главнокомандующему Кауфману. Велико было удивление и негодование Кауфмана, когда он, принимая хлеб-соль от Хивы, услышал, как ее штурмует под гром пушек и крики «ура» его подчиненный Скобелев.

Загладить инцидент удалось самому Скобелеву, который публично извинился и перед главнокомандующим, и перед представителями городской знати, чем невероятно расположил их к себе.

//-- Обратная сторона --//

//-- Авторитетное мнение --//

Люди обычно стараются повыгоднее помещать свои похвалы, как помещают деньги – с расчетом на проценты.

(Жюль Ренар, «Из дневника»)

Быть корректным с руководством несложно. Намного труднее уметь видеть (и, что еще важнее, соблюдать) границу между корректностью, деловой вежливостью, соблюдением субординации и подобострастием, желанием выслужиться. Многие из сотрудников современных фирм и

предприятий подобным умением не обладают, в результате чего испытывают существенные трудности при продвижении по служебной лестнице.

Так, например, одни, стараясь произвести хорошее впечатление на начальника, намеренно отделяются от коллектива, надевают на лицо невозмутимо-деловую маску и все свои усилия направляют только на общение с начальником. Как правило, подчиненные такого типа никогда не упускают возможности побеседовать с руководителем наедине, попроситься на чашечку кофе и т. д.

Внешне подобное поведение может казаться как самому подчиненному, так и окружающим вполне нормальным (тем более, если общение с руководителем укладывается в рамки, установленные должностной инструкцией), однако на самом деле оно является не чем иным, как слегка замаскированным способом выслужиться. А, следовательно, поведение подобного рода не может считаться корректным. Как бы ни льстило начальнику стремление подчиненного произвести на него наиболее благоприятное впечатление, рано или поздно ему надоест видеть возле себя излишне почтительное лицо сотрудника – и он отправит его заниматься своими делами.

Многие люди, стараясь быть как можно более корректными и почтительными, сталкиваются с такой проблемой: начальник, видя, что подчиненный настолько воспитан и скромен, что не может ему возразить, в конечном итоге «вешает» на него столько работы, что последний практически теряется. Умение вовремя высказать свое мнение по поводу той или иной производственной проблемы, порученного задания и т. д., аргументировав при этом свою точку зрения, позволяет избежать значительных проблем. Иногда твердость и умение говорить «нет» оказываются намного важнее корректности и строгого соблюдения должностных инструкций.

//-- Образ --//

Первоклассник. Он испытывает к своему первому учителю противоречивые чувства, главными из которых являются страх, уважение и восхищение. Он, как зачарованный, следит за каждым движением наставника, кивает на каждое слово и спешит ответить на каждый вопрос. Он старается выглядеть вежливым, воспитанным, серьезным и гораздо более взрослым, чем на самом деле. А что же учитель? Он радуется рвению своего подопечного и время от времени гладит его по голове.

ЗАКОН 4

СТАВЬ ИНТЕРЕСЫ КОМПАНИИ НА ПЕРВОЕ МЕСТО

//-- Формулировка закона --//

На работе человек проводит больше времени, чем дома, так уж устроена взрослая жизнь. А на работе действуют свои законы: на первом месте должны быть интересы компании, и уж потом свои собственные, что, впрочем, оправданно последующими изменениями.

//-- Толкование закона --//

Слово «работник» или «работающий» имеет корень «раб». В этом выражается принцип, по которому сотрудник оценивается руководящим составом. А заключается этот принцип в том, что рабочее время подчиненных полностью принадлежит начальству. И это значит, что в определенное время руководители имеют право требовать от сотрудников полной отдачи.

Поясним на примере, каким образом руководители могут проявлять свою власть по отношению к своим сотрудникам. Один молодой человек работал в солидной компании, занимающейся бытовой техникой. По долгу службы он часто ездил в долгосрочные заграничные командировки. Его девушка, закончив медицинский институт, поставила себе цель поступить в ординатуру и осуществила ее.

Время шло, и холостяцкий быт стал все больше и больше тяготить парня. Он решил жениться, тем более, что и его девушка давно говорила об этом. Но в то же самое время на работе руководство решило вновь командировать молодого человека в Германию на полгода. Конечно, это не было бы проблемой, если бы девушка не училась в ординатуре – молодые отправились бы в командировку вместе. Но поскольку это было невозможно, то обстоятельства вынудили молодого человека отказаться от поездки.

Как известно, в фирмах много не разговаривают. Руководители не стали вдаваться в подробности личной жизни своего сотрудника и попросту уволили его.

//-- Байка --//

Уже почти полтора века прошло с тех пор, как люди изобрели бреющие лезвия. Эти тонкие заточенные пластинки нашли широкое применение. Но то, как создавались и совершенствовались лезвия, знают лишь единицы.

На одном из предприятий по выпуску стальных лезвий, которое находится в Польше, установилось следующее правило. Все работающие мужчины обязательно должны были приходить на работу небритыми. Качество продукции предприятия проверялось работниками «на собственной шкуре», причем почти в буквальном смысле этого выражения.

Являя собой наглядный пример работника, уверенного, что работа превыше всего, первым сотрудникам указанного завода приходилось несладко. Дело в том, что пока технология производства лезвий была неусовершенствованной, им часто предстояло испытывать лезвия нелучшего качества. Неудивительно, что порезы на щеках у работников предприятия в то время не являлись редкостью.

Говорят, что правило приходить небритыми на том предприятии сохранилось и по сей день. Только в настоящее время оно, конечно, менее опасно...

Такие ситуации не являются большой редкостью. На предприятиях, которыми управляют частные лица, вряд ли кого-то заинтересуют личные проблемы сотрудников, если они могут подорвать успех компании. В погоне за прибылью руководители часто забывают об элементарных условиях труда. Чего уж говорить о том, что люди часто становятся жертвами плохого настроения руководителя или возникшего на предприятии казуса.

Поэтому для того, чтобы удержаться на своем месте, работник должен ставить интересы компании значительно выше, чем свои собственные. Руководители ценят таких сотрудников. Как правило, подобные личности находятся на особом положении у начальства. Конечно, таким работникам не позавидуешь. Но эти меры являются необходимыми для того, кто хочет работать именно в этой компании.

Работнику нужно избегать выполнения в рабочее время любых дел, которые могут отрицательно сказаться на его положении в том случае, если будут раскрыты. Иными словами, если сотрудник, скажем, любит играть в компьютерные игры в рабочее время, то ничего удивительного нет в том, что в скором времени он будет уволен. И в этой ситуации будет весьма глупо жаловаться на судьбу, потому что ход событий был закономерным.

Итак, для того чтобы удержаться на месте и приобрести хорошие шансы для дальнейшего продвижения по службе, работник должен быть исполнительным, обязательным и в его деятельности должны отсутствовать порочащие его моменты. Тогда можно спокойно выполнять свои непосредственные обязанности и осваивать новые сферы деятельности.

Никогда и ни в коем случае не стоит открыто изъяслять начальнику свое недовольство. Это чревато самыми серьезными последствиями. Даже если разозленный руководитель и не уволит работника, который заявит о своем недовольстве, у него наверняка сложится нелучшее мнение о принципах понимания власти у конкретного подчиненного. Дело в том, что большинство руководителей любят поклонение. Им кажется, что работники не имеют права вмешиваться в рабочий процесс и тем более проводить свою политику. Если руководитель такого типа управляет предприятием, а работники не в полной мере довольны принципами ведения рабочего процесса, то будет недопустимо высказывать это открыто.

Тем не менее на таких руководителях вполне можно воздействовать. Для этого надо только проявлять дипломатичность в высказываниях и быть тактичным по отношению к мнению начальника. При каждом удобном случае необходимо подчеркивать, что интересы компании ставятся значительно выше собственных, но желательно делать это не в подобострастной манере.

//-- Доказательство закона --//

Верность выполняемому делу – весьма похвальное качество. Выдающиеся личности мировой истории демонстрировали своим примером то, что идея, пронизанная преданностью, обладает гораздо большей силой, чем та, которая претворяется в жизнь с большими усилиями.

//-- Образ --//

Самоотверженный человек, посвятивший себя какой-то идее и остающийся верным ей, несмотря на изменчивость окружающих. Его жизнь наполнена смыслом, потому что есть цель, к которой он стремится, и поэтому он справедливо считает себя счастливым человеком.

Американский физик-экспериментатор Р. Вуд, занимаясь исследованиями, однажды решил проделать на себе очень рискованный опыт. Он заключался в испытании действия сильного наркотика. Достать наркотик стоило больших трудов, но Вуд справился с этой задачей. Когда действие опиума ослабло и к ученому вернулась способность думать, он вспомнил, что в беспамьятстве ему в голову пришла важная мысль, которая, возможно, могла бы стать основой

научного открытия. И самоотверженный ученый решился повторить опыт, чтобы продвинуть науку на несколько шагов вперед.

Однако бывает и так, что слепое следование интересам дела оказывается не положительным, а имеет прямо противоположные результаты. Далеко не всякое предприятие можно считать благим. Примером, подтверждающим данное положение, является история, которая имела место во времена правления французского короля Филиппа IV. История свидетельствует о том, что он был жестоким и алчным правителем. Чтобы максимально расширить свои владения, он вел постоянные войны. Разумеется, это требовало значительных финансовых затрат.

И Филипп нашел выход из финансового кризиса, к которому страна неумолимо приближалась. Путем махинаций и обманов он умел добывать деньги. То, что ему удавалось нагрabить, поступало на монетный двор, где подвергалось особой операции.

Она заключалась в том, что искусные мастера обтачивали монеты, а затем из образовавшихся опилок изготавливали новые. Те, кто обладал особым мастерством по обтачиванию, могли из ста монет получать примерно сто пятнадцать.

Строгий контроль за этой операцией осуществлял сам Его Величество. Он очень жестоко наказывал тех, кто осмеливался ослушаться его приказаний и не поспособствовать пополнению казны.

Как видно, самоотверженность может быть не только положительной, но и противоположной благим намерениям работников. Тем не менее невозможно работать где бы то ни было и при этом не участвовать в исполнении интересов предприятия. Еще Платон замечал, что тот, кому удастся отойти от общественных дел и при этом не замарать себя, может по праву считаться счастливым человеком. Однако на практике все выглядит совсем иным образом. Прежде всего, для того чтобы иметь возможность называть себя счастливым, человек должен быть обеспечен всем необходимым для жизни. Разумеется, это можно сделать разными путями, но для основной массы населения главным все же является работа. Работая, человек имеет возможность удовлетворять свои потребности, а потому можно сделать вывод, что большинству людей работа необходима.

//-- Авторитетное мнение --//

Жизнь и деятельность столь же тесно соединены между собой, как пламя и свет.

(Ф. Н. Глинка)

Следствием из этого вывода является то, что работа, которая полностью устраивает человека, – это то, к чему нужно стремиться. И уж если повезет, и он найдет такую, то следует смириться с необходимостью возвысить интересы компании над своими собственными.

Вот как пишет об этом философ эпохи Возрождения Мишель Монтень: «Кто вмешивается в толпу, тому бывает необходимо пригнуться, прижать к своему телу локти, податься назад или, напротив, вперед, даже уклониться от прямого пути в зависимости от того, с чем он столкнется; и ему приходится жить не столько по своему вкусу, сколько по вкусу других, не столько в соответствии со своими намерениями, сколько в соответствии с намерениями других, в зависимости от времени, от воли людей, в зависимости от положения дел».

Как видно, уже в XVI веке люди понимали проблему необходимости поступаться ради дела своими собственными интересами. В этом можно видеть как положительное, так и отрицательное, в зависимости от того, как к этому относиться. Если с изрядной долей оптимизма и некоторым юмором, то необходимость подавления личных интересов в угоду работе покажется не столь уж отвратительной. В конце концов, работу можно сделать частью личной жизни.

Уже давно было сказано, что для того чтобы не работать ни дня, нужно сделать работой свое любимое дело. И действительно, многие люди искренне замечают, что готовы заниматься рабочими делами днями напролет, не замечая течения времени. Как правило, такие люди счастливы. Значит, и остальным нужно стремиться к тому же.

Как часто люди говорят о необходимости найти свое место в жизни! А что по сути это означает? Что это за таинственное жизненное место, пребывая в котором, человек чувствует себя сильным, довольным, у него отсутствуют такие проявления неудовлетворенности жизнью, как тоска, апатия, зато энергичности хоть отбавляй? А ведь ничего особенного определение «свое место в жизни» не означает. Его значение – это то, что каждый из нас не только может, но и обязан иметь.

//-- Авторитетное мнение --//

Когда мы перестаем делать – мы перестаем жить.

(Б. Шоу)

Деятельность заключает награду в самой себе. Действовать, создавать, вступать в борьбу с обстоятельствами, побеждать их или чувствовать себя побежденным – вот вся радость; все человеческое здоровье заключается в этом.

(Э. Золя)

Никакое дело нельзя хорошо сделать, если неизвестно, чего хотят достигнуть.

(А. С. Макаренко)

Это любимое дело, занимаясь которым, человек не будет постоянно смотреть на часы в ожидании окончания рабочего дня. Он не будет рассматривать это дело как способ обогащения, хотя если обязанности выполняются лучшим образом, то это, разумеется, должно быть вознаграждено. У каждого человека есть свои склонности, а значит, можно не опасаться, что все устремится в какую-то определенную область жизнедеятельности, чтобы приложить там свои способности. Напротив, самые разные сферы будут заполнены теми, кто всегда стремился к чему-то конкретному, но не осознавал этого или стеснялся, принуждая себя выбрать престиж в угоду окружающему мнению. И разве при соблюдении всех этих условий так сложно будет возвысить интересы компании? Но ведь они автоматически станут и интересами личности.

Можно предположить, что несоблюдение интересов компании кем-то из работников пагубно отразится прежде всего на самой компании. Но так ли это на самом деле? Платон утверждал, что государство с большим трудом поддается распаду и продолжает существовать, несмотря на развратность и неграмотность должностных лиц и тупоумие народа. Государство существует, но жизнь в нем вряд ли может устроить представителей народа. И в то же время видно, что они

страдают исключительно по собственной вине. Кто, как не люди, живущие в государстве, выбирают и утверждают порядки? Ведь даже если они не делают это непосредственным образом, то нравы устанавливаются по их умолчанию. А значит, правы те, кто утверждает, что власть в руках народа.

Так и на предприятии, где управляет конкретный руководитель, а его волю исполняют представители рабочего коллектива. Невыполнение работником своих непосредственных обязанностей, его отлынивание, нежелание ставить интересы дела выше личных – все это отражается прежде всего не на компании, а на самом работнике. Именно он страдает от этого, чувствуя, что его не ценят на работе, и перенося рабочие проблемы на тесно связанную с работой личную жизнь.

//-- Обратная сторона закона --//

Однако часто бывает и так, что руководители на предприятиях проводят особую политику, когда работники не ценятся в принципе. Иными словами, даже если работник ставит интересы компании превыше своих собственных, он может в любой момент быть уволен, а причиной того может послужить какая-то незначительная провинность. Подобная тактика руководителей, проводимая под эгидой лозунга «Незаменимых нет», на самом деле имеет своей основой вполне логичный смысл. Дело в том, что новые работники, которые устраиваются на предприятие, получают меньшую зарплату, чем те, которые работают уже давно. Нет ничего удивительного в том, что заслуженных работников, которые требуют повышения заработной платы, будут стараться отстранить от должности.

На предприятиях такого типа стремление работника поставить интересы компании выше своих собственных не будет иметь отдачи. А потому можно сделать вывод о том, что работник должен хорошо разбираться в психологии руководителя, чтобы не совершать бесполезных усилий.

Ставя интересы компании выше своих собственных, работник сознательно выбирает такую стратегию, которая может впоследствии привести к печальным последствиям. В частности, отказ от личной жизни чреват тяжелыми трудностями, хронической депрессией и прочими отрицательными психическими состояниями. Человеку следует знать, что работа не может заменить все необходимые радости, без которых жизнь кажется пресной и бессмысленной. Отрицание необходимости таких моментов, которые повышают жизненный тонус, есть явный признак начинающейся депрессии. Как бы там ни было, но помимо работы у человека обязательно должна быть и личная жизнь.

И даже если большую часть времени работник проводит в стенах своей компании, то тем не менее это не следует превращать в тщательно соблюдаемое правило. Подчиненному желательно

вообще не показывать начальству то, что работа – это единственное, что есть в его жизни, если это на самом деле так. Руководитель может захотеть обратить это себе на пользу, постаравшись извлечь из этой ситуации максимальную выгоду. Поэтому работник должен быть осторожным, чтобы не допустить своего попадания в добровольную кабалу.

ЗАКОН 5

ПОМНИ, ЧТО ТОЧНОСТЬ – ВЕЖЛИВОСТЬ КОРОЛЕЙ

//-- Формулировка закона --//

Точность и другие качества, близкие этому (пунктуальность, исполнение обещанного), вообще привлекательны, поскольку немногие люди могут похвастаться наличием таковых у себя. Если вы не обладаете такими качествами, то постарайтесь их выработать, успокаивая себя тем, что когда вы достигнете высот социального положения, они вам точно пригодятся.

//-- Толкование закона --//

Конечно, всем нравится, чтобы люди, их окружающие, всегда исполняли обещанное, вовремя приходили на назначенную встречу, не забывали о выполнении текущих обязанностей и т. д. И наверняка всем известна народная мудрость: «Относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе». Из чего целесообразно сделать вывод, что если каждый желает видеть вышеперечисленные качества у рядом живущих, необходимо самому постараться воспитать их в себе. Благодаря этим качествам можно, только возвыситься в глазах начальства, но и обрести уважение коллег.

Особенно важно проявлять точность и пунктуальность в отношениях с руководством. При выполнении служебных заданий в необходимые сроки это поможет человеку, желающему сделать карьеру, заслужить себе репутацию одного из самых ответственных и хороших работников. Такой сотрудник никогда не попадет под горячую руку начальника, особенно если он будет приходить вовремя на работу. Насколько бы ни был плохим утренний настрой любого руководителя, он не сможет сказать в адрес работника столь любящегося выражения: «Вы

вечно опаздываете, как будто спешите не на работу, а на курорт!» или «Я уже устал делать вам замечания по поводу ваших опозданий! Вы просто сами нарываетесь на увольнение!»

Напротив, вполне возможно, подчиненный станет одним из любимчиков руководителя и примером для остальных. Каждому приятно слышать лестные о себе отзывы и осознавать, что его ставят в пример опоздавшим и называют при всем коллективе сотрудников самым ответственным и пунктуальным человеком из всех работающих в компании. Не правда ли, греет душу? И вполне возможно, что благодаря только этому качеству сотрудник уже сделает маленький шаг к повышению.

//-- Притча --//

В одном из крупных селений Индии случился пожар. Огонь был так силен, что шанса потушить огонь практически не было. Один из молодых жителей деревни, молодой Ратхи, был особенно отважен и предложил вывести людей из горящего селения. Но огонь распространялся так быстро, что трудно было определить, в какую сторону вести жителей, чтобы не попасть в огненную ловушку. Ратхи решил собрать всех людей в одном месте – на главной площади. Туда огонь еще не дошел, да и местность была открытая, но была опасность, что люди просто задохнутся от дыма, валившего со всех сторон.

Молодой человек был большим поклонником точных наук. Он быстро рассчитал время, примерно через которое огонь должен подойти вплотную к площади и начать душить людей своим дымом. Собрал людей, попытался убедить их не разбежаться. А сам обещал вернуться не более чем через пять минут. Вбежав на улицы селения, он стал искать еще свободную от огня местность. Через пару минут он нашел нужную улицу. И снова принялся за расчеты движения огня. С молниеносной скоростью он пробежал к площади, объяснил людям, куда идти, и сказал временной промежуток, за который они должны были покинуть город. Благодаря его верным расчетам жители благополучно покинули горящее селение. А Ратхи был назначен главой нового селения, которое было выстроено взамен сгоревшего. Его прозвали Ратхи Точный, за точность его расчетов, которые спасли жизни множества людей.

Если же начальник берет сотрудника с собой в поездку по какому-либо служебному делу, то подчиненному просто необходимо проявить как можно больше точности, пунктуальности и ответственности. Человек действительно ответственный никогда не позволит себе быть небрежным в чем-то или непунктуальным. Если же руководитель оказал сотруднику свое доверие, то он, конечно же, ждет от него выполнения поручаемых заданий с невероятной точностью и кропотливостью. Поэтому за выполнением текущих служебных обязанностей не стоит забывать, что необходимо в срок успеть выполнить поручение начальника.

Точность в передаче начальнику необходимой информации всегда будет достойно оценена. А если этот материал будет передан еще и вовремя, то старания подчиненного заслужат огромной похвалы. И к тому же этот сотрудник получит шанс сделать еще один шаг вверх по служебной лестнице.

Вполне возможно, что сотрудник добьется больших высот – и тогда уж ему наверняка не обойтись без такого качества, как точность. Каково бы ни было служебное положение любого работающего в организации, важно запомнить: «Точность – вежливость королей!» А уж вежливость никогда не мешает ни одному смертному. Людям вечно не хватает ни на что времени, но если стараться быть пунктуальным и точным, то можно научиться укладываться в тот резерв времени, который у вас имеется. Научившись быть точным, каждый научится распоряжаться своим временем.

Непунктуальный человек всегда будет везде опаздывать. При этом опоздания на работу вызовут взрыв негативных эмоций у начальника и неприязнь у коллег. Этому простофилю уж точно не грозит ни карьерный рост, ни доброе отношение начальства. Единственное, что его может настигнуть, то это – увольнение.

Из всего вышеперечисленного можно сделать правомерный вывод о бесспорной необходимости быть всегда пунктуальным, ответственным, уметь сдерживать обещания, то есть быть точным во всем, даже в мелочах.

//-- Доказательство закона --//

Данный закон можно проиллюстрировать примерами из истории. Ведь в истории любой страны с легкостью можно найти массу подтверждений этого закона. Люди во все века и во всех странах мира всегда стремились воспитать в себе такие качества, как ответственность и пунктуальность. Но далеко не многие даже известные люди обладали этими качествами. Конечно, они стремились к обретению вышеперечисленных достоинств, но зачастую прекращали свои старания, так и не достигнув желаемого. Но некоторых выдающихся личностей сама природа наградила этими качествами.

Немало известна в Англии история жизни и карьерного роста директора предприятия, производящего красители для ткани и других изделий массового потребления, Криса Бушемми. Родился он в 1814 году в семье рядового служащего маленькой компании. Еще в детстве все замечали, что Крис был очень послушен. Но его покорность родителям проявлялась не в том, что

он выполнял все просьбы беспрекословно или не имел своего мнения. Дело обстояло совершенно иначе.

Мальчик, как и все дети, часто оспаривал решения родителей, но если он обещал сделать что-то, то всегда выполнял поручение вовремя и очень старательно. Став старше – он был всегда лидером в кругу друзей. Учась в школе, он всегда оказывался любимчиком всех учителей. Ему поручали все самые ответственные дела. Закончив школу с отличием, он отправился простым служащим на упомянутое в самом начале предприятие. С первых дней работы он не произвел особого впечатления на начальство. Как и все новенькие, Бушемми приходил на работу вовремя и старательно выполнял все получаемые на работе поручения. Прошло немало времени, он по-прежнему вовремя приходил на работу и его старания в труде не уменьшались. Благодаря своей ответственности, пунктуальности и точности он был замечен начальством и получил свое первое повышение. В последующие годы он регулярно получал повышение в должности. Так уже к 30 годам он стал управляющим этим, по тем временам весьма крупным предприятием. Он стал одним из легендарных состоятельных людей Англии.

Наверно, всем известно, что смелость и ответственность – верные помощники человека в любых делах. И вот один исторический пример еще раз доказывает нам это. Случилось это в тот день, когда у Петра Великого родился сын. Государь был так рад этому событию, что решил оповестить весь народ об этом знаменательном событии. С этой целью он отправил своего генерал-адъютанта в крепость с приказанием возвестить эту радость пушечными выстрелами. Верный посыльный поспешил выполнить полученное указание. Прибыв в крепость, он стал просить часового пропустить его в крепость, объясняя это срочной надобностью. Часовой был одним из новобранцев и отвечал, что, мол, не велено после вечерней зари никого пускать в крепость – и он будет в точности соблюдать полученные указания. И не внял никаким мольбам посыльного.

Генерал-адъютант вернулся и доложил царю все в точности, как случилось. Тот выслушал внимательно верного подданного и сам, не переодеваясь, в домашней одежде (простом кафтане) отправился в крепость. Подошел он к часовому и стал просить пропустить его. А тот уперся и все свое твердит: «Не пуцу, не велено царем!» Государь говорит: «Я твой царь!» Но часовой все продолжает свое: «Знать не знаю. Знаю только одно: он же мне сам приказал никого не пускать. Тут царь не выдержал и говорит: «Бог подарил мне наследника и теперь я спешу обрадовать народ пушечными выстрелами. Часовой был так обрадован этим событием, что пренебрег страхом смерти и пустил царя. За его доблестную службу и точность выполнения приказаний солдат был назначен сержантом и награжден денежной премией.

Этот случай является одним из самых ярких примеров того, как точность исполнения распоряжений помогает в подъеме по карьерной лестнице.

Часовой механизм. Каждое движение этого сложного устройства выверено с невероятной точностью. Часы являются символом не только точности, но и пунктуальности. Секунда всегда будет равна секунде и не будет заключать в себе больший или меньший промежуток времени. Как бы человек ни хотел изменить время, повернув его назад или вперед, оно останется по-прежнему тем же точным временным промежутком.

В США можно выделить много разнообразных сфер деятельности. И герой следующего исторического примера решил реализовать себя в сфере торговли. Харри Гоулд родился в 1882 году. Он рос довольно смышленным мальчиком, но самым большим его недостатком была торопливость. Казалось бы, что плохого в том, что человек спешит, но его торопливость принимала весьма необычную форму. Дело в том, что Харри терпеть не мог опаздывать куда-либо, но именно этим недостатком все его и попрекали. Он спешил на встречу, делал все второпях, обязательно что-нибудь забывал, потом возвращался и тем самым еще дольше задерживал себя.

Еще с детства он начал бороться с этой своей негативной чертой. Вспоминая о подростковых годах, Гоулд с горечью вспоминал о своих неудачных попытках найти хоть какую-то работу. Как только начальник замечал, что парнишка не может все делать точно в срок, то тут же увольнял его. С тех самых времен желание преодолеть свой недостаток стало столь сильным, что он занялся самовоспитанием и тренировкой своей силы воли. Получив хорошее образование, он вскоре устроился на престижную по тем временам работу. Стал помощником управляющего в одном из крупных магазинов в штате Аризона. Сам того не ожидая, он заметил, что его опоздания прекратились, а работа стала выполняться точно в срок. Харри понял, что его самовоспитание не прошло даром.

Прослужив несколько лет помощником управляющего в этом магазине и узнав всю подноготную этого бизнеса, Гоулд решил открыть свое дело, но недостаток финансовых средств не позволял ему пока этого сделать. Зато он получил повышение за свое трудолюбие, пунктуальность и ответственность. Теперь он уже сам стал управляющим. Умение быть точным во всем уже переросло в привычку. Новая должность повлекла за собой и рост доходов. Через некоторый промежуток времени Харри смог осуществить свою давнюю мечту – открыть собственное дело. Начав с маленького магазинчика, он смог развернуть целую торговую сеть магазинов. Умение быть точным во всем помогало ему в бизнесе. Он был любим и уважаем людьми. В 1938 году Харри Гоулд скончался. Но история его самовоспитания и по сей день сохраняется в памяти многих пожилых жителей штата Аризона.

Как известно, Александр Македонский считал своим долгом воспитать в себе силу воли. Но мало кому известно, что он также старался привить себе такое качество, как точность. Многие

поражались его умению всегда являться вовремя. Он старался не опаздывать даже на минуту. Все совещания и тайные голосования начинались точно в срок. Он был действительно ярким подтверждением закона: «Точность – вежливость королей».

//-- Обратная сторона закона --//

Но, как известно любой закон может перерасти в свою противоположность. Ведь стараясь успеть все сделать вовремя, быть пунктуальным и т. д., можно забыть о том, каково качество работы. А качество – самая важная характеристика выполняемого дела.

Молодой директор винного завода, Риджер Баллантайн, в 1887 году был смещен со своей должности младшим братом. Как это произошло? Весьма и весьма необычно. Риджер никогда не отличался невнимательностью или безответственными поступками. Напротив, он был человеком весьма точным. Старался никогда не опаздывать на деловые или дружеские встречи, не задерживаться с выполнением условий контракта и т. д. Но вот однажды именно эта любовь к точности его и подвела.

Как уже было упомянуто выше, у Риджера был брат, который только и ждал того момента, когда старший брат наконец оступится, чтобы занять его место на отцовской винодельне. И вот такой день настал. Был подписан один из самых крупных контрактов за все время существования винодельни. Баллантайн очень старался в срок выполнить заказ, но, как известно, сроки готовности вина не так легко подогнать под временные сроки контракта. Ко дню, оговоренному в контракте, вино было доставлено к заказчику. Но его качество было столь низким, что разочарованный клиент вернул свой заказ на винодельню, расторгнув контракт. Репутация всего предприятия была подорвана, но особенно пострадал сам Риджер. Он отказался от своего поста на винодельне в пользу брата.

А вот директор крупной фабрики игрушек в США, Ник Роджерсон, вспоминая о своей долгой работе в этой сфере бизнеса, рассказал весьма интересную историю. В 1938 году, когда фирма просуществовала около 5 лет, к ним на работу пришел молодой и очень талантливый специалист Джон Клэрс. Он был принят на должность художника. В его обязанности входило оформление на бумаге красками задумки главного художника. Молодой человек обладал богатой фантазией и однажды осмелился показать начальству свои собственные эскизы новых игрушек. Его идеи были приняты с восторгом.

Весть о талантливом новом служащем дошла и до Роджерсона. Хозяину фабрики очень захотелось познакомиться с молодым человеком. Он попросил назначить им встречу на следующий день в 9 часов утра, предложив Клэрсу захватить с собой несколько своих эскизов. Утром следующего дня произошло весьма неприятное событие: на встречу с начальником Джон

опоздал на 15 минут, объяснив это тем обстоятельством, что он был занят дорисовкой последнего эскиза. Понятное дело, что мистер Роджерсон был недоволен поведением новоиспеченного сотрудника, но все же принял его у себя.

//-- Авторитетное мнение --//

Я снова и снова искренне завидую пунктуальным людям. Они не пропускают ни одного важного момента в жизни. Как будто их каждый шаг расписан с точностью до доли секунды. Люди возвышают их не только в моральном, но и материальном плане. Им с легкостью даются любые должностные повышения, когда нам, простым смертным, требуется немало попотеть, чтобы добиться их.

(Э. Мортон)

Эскизы были действительно хороши. Молодой человек получил повышение и занял должность главного художника. Но, занявшись выполнением эскизов, Джон постоянно стал опаздывать со временем их сдачи. Он задерживал работу предприятия и приносил немалые убытки его владельцу. Из-за неточности сроков выполнения необходимой работы молодого человека пришлось снять с занимаемого поста. О чем Роджерсон сожалеет и по сей день, так как парень обладал действительно редкими творческими способностями, но уж слишком он был неточным в распоряжении даже собственным временем.

ЗАКОН 6

ПОСТОЯННО ИНТЕРЕСУЙСЯ СОСТОЯНИЕМ ДЕЛ В ФИРМЕ, БУДЬ В КУРСЕ СОБЫТИЙ

//-- Формулировка закона --//

Осведомленность в делах фирмы никогда не мешает: владея обстановкой в компании, конкретной ситуацией, можно вовремя среагировать и на этой волне добиться некоторых изменений.

//-- Толкование закона --//

Ничто на свете так не терзает человеческую душу, не причиняет ей столько боли и мучений, как упущенные возможности. Подводя какие бы то ни было итоги, человек почему-то думает не о том, чего он достиг, а о том, чего он мог бы достичь, но по каким-то причинам этого не сделал. Не последнюю роль здесь играет и сравнение с бывшими одноклассниками, сослуживцами, друзьями, карьера которых сложилась более удачно. Видя у себя перед глазами их пример, человек начинает считать себя неудачником, думает, что у него нет способностей, его самооценка резко падает вниз. А на самом деле настоящая причина его неудач кроется в обыкновенном неумении использовать все те шансы, которые дает ему судьба. Поэтому, чтобы не попасть в подобную ситуацию и в конце жизни «не сожалеть о бесцельно прожитых годах», человек должен постоянно находиться в курсе всех событий и дел, происходящих в его фирме или компании.

В этом плане соблюдение закона, гласящего: «Постоянно интересуйся состоянием дел в фирме, будь в курсе событий», необходимо по многим причинам, и все они крайне важны для карьерного роста. Во-первых, неукоснительное и точное выполнение этого правила создает положительный образ сотрудника в глазах у начальства. Шефу приятно видеть рядом с собой человека, который, в отличие от него, знает вплоть до мелочей все происходящее в компании. А всем известно, что хорошие отношения с начальством – это первый шаг по карьерной лестнице.

Во-вторых, хорошая осведомленность в делах фирмы дает возможность своевременно узнавать о всех выгодных контрактах, сделках, грядущих повышениях и т. д. А это немало, особенно если учесть, что в условиях жесткой конкуренции между сотрудниками, которая в настоящее время царит на многих коммерческих предприятиях, очень важно первому узнавать все новости. Поэтому, особенно работая в больших компаниях со множеством филиалов, ни в коем случае нельзя заикливаться только на своем отделе. Уже с первых дней работы надо начинать налаживать собственные связи во всех отделах и службах.

//-- Притча --//

Лисе всегда было до всего дело, чему очень-очень сильно удивлялся весь лес. У этой рыжей всегда было можно узнать, где и что произошло, кто виноват, а кто прав, и какие истинные причины произошедшего. Казалось, это ее любопытство относительно всего, происходящего в лесу, было не более чем баловством. Кого-то оно забавляло, кого-то раздражало, но никому в голову не приходило, что хитрая лисица может получать из этого какую-то выгоду. Болтать с

рыжей умницей нравилось всем, а уж сплетни последние обсудить или соседям косточки промыть – на это каждый был горазд! Но почему-то никого не удивляло, что лиса все успевает первой, да и сыта всегда, не в пример многим.

Но вот однажды заметили звери, что куда-то засобиралась их рыжая товарка. Новую нору где-то вдали от леса роет да из старой норы в нее пожитки свои и запасы переносит. Удивились жители леса, а рыжая знай себе торопится, но никому ничего не рассказывает. И надо же! Едва она свои хлопоты окончила – пошли проливные дожди, и разлилась ближняя к лесу река, затопляя норы. Звери в ужасе спасаются, о добре своем и думать забыли. А хитрая лиса сидит себе в теплой сухой норе и думает: «Слухами-то земля полнится!»

(В. Сладков. «Маленькие рассказы»)

В-третьих, психологи утверждают, что блестящую карьеру обычно делают не самые профессиональные, а самые быстрореагирующие люди. Действительно, жизнь показывает, что для того чтобы получить повышение, недостаточно одного лишь добросовестного выполнения своих обязанностей, хотя это тоже очень важно, надо еще и уметь ловить благоприятный момент. Очень часто случается так, что начальство даже не подозревает о том, какой талантливый и способный работник у них есть. Поэтому каждый, кто хочет сделать карьеру, сначала должен устроить так, чтобы шеф его заметил. Зная обо всем, что происходит в компании, работник может поймать момент, подходящий для того, чтобы проявить все свои способности.

А в-четвертых, интересоваться положением дел в фирме нужно еще и для того, чтобы при необходимости вовремя оттуда уйти. В условиях рыночной экономики даже самая стабильная и доходная фирма не застрахована от разорения. А зачем тратить свои силы и время для того, чтобы достичь высокого поста в компании, которой скоро уже не будет? Лучше вовремя оттуда уйти и попытаться сделать карьеру в другой, более устойчивой фирме. Для того чтобы не пропустить нужный момент и не пойти ко дну вместе с прогоревшим предприятием, надо быть в курсе всех дел. У человека, заранее узнавшего о серьезных трудностях и проблемах в делах компании, будет достаточно времени для того, чтобы спокойно присмотреть новое место работы и перейти туда. Конечно, кому-то это может показаться нечестным по отношению к прежней фирме, но здесь следует заметить, что в современном бизнесе понятия чести и долга имеют очень своеобразную трактовку – точнее сказать, они ее совсем не имеют, потому что там таких понятий и нет.

//-- Доказательство закона --//

Цена информации всегда остается высокой – и тот, кто ею обладает, никогда не проигрывает. Истинность этого правила доказывает сама история, хранящая факты, когда разумное любопытство помогало человеку достигнуть желаемых результатов. Так, в 1811 году вовремя полученная информация помогла некоему Пьеру Лориджи сделать просто головокружительную карьеру в той профессиональной сфере, в которой он был занят.

Пьер работал поваром в небольшом и не особенно популярном парижском ресторанчике. Ничего в его жизни не обещало изменений, но природное любопытство заставляло Лориджи постоянно интересоваться делами своего ресторана, хотя он не занимал места шеф-повара. Однако именно в этом году Наполеон Бонапарт начал собирать военные силы для войны с Россией, одной из немногих не покоренных им стран. Поэтому поводу был объявлен конкурс на замещение нескольких вполне мирных профессий, без представителей которых, однако, армия существовать не может.

Одной из вакансий было место личного повара императора, так как ранее служивший на этом посту человек был уволен самим Бонапартом. Считалось, что император очень капризен в отношении кулинарии, поэтому участвовать в конкурсе решались немногие. Хозяин ресторанчика, в котором работал Лориджи, был одним из смельчаков. Разговорив одного из своих собратьев по кухне, Пьер узнал об этом. А чуть позже от самого хозяина узнал об условиях и месте проведения конкурса. Мало того, что он участвовал в замещении вакансии, так он прошел отборочный конкурс и победил, став придворным кулинаром Бонапарта. Остается лишь отметить, что Пьер оставался им вплоть до свержения Наполеона.

//-- Образ --//

Репортер, собирающий новости для газеты. Он не знает, какая именно из них станет сенсацией и принесет ему славу. Поэтому он старательно ищет неожиданные факты в самых различных областях, которые могли бы заинтересовать читателей. Репортер каждой новости придает значение, запоминает ее, обрабатывает, чтобы при необходимости подать ее наилучшим образом.

Осведомленность в делах фирмы или учреждения, в котором работает человек, дает ему как бы второй шанс изменить существующее положение вещей. Даже если долгое время в судьбе или карьере не ожидалось никаких улучшений, вовремя полученная информация всегда поможет использовать ситуацию наилучшим образом.

В конце XVIII века салон-ателье Деллы Морганссон уже был достаточно известен среди среднего класса Копенгагена и пользовался большой любовью, так как портнихи под руководством Деллы за сравнительно небольшую плату творили настоящие чудеса даже с самыми скромными материалами. Однако, как хорошая хозяйка, Морганссон не могла не мечтать об улучшении работы своего ателье. Для этого она намеревалась отправить нескольких своих лучших портних на учебу в Париж – центр мировой моды. Делла уже составила списки предполагаемых счастливиц, но держала их втайне, так как хотела еще раз понаблюдать за работой женщин, не провоцируя между ними зависти друг к другу.

Однако, как известно, слухами земля полнится. Служанке Морганссон стало известно о планах госпожи, и она по секрету рассказала о них одной из портних, имени которой, кстати, не было в списке. Узнав о грядущих переменах, девушка немедленно стала изучать французский, так как этот язык знали в Дании немногие. В результате, когда Делла собрала своих портних на собеседование, где собиралась раскрыть им тайну, действительно оказалось, что только три из составленного ею списка владеют французским.

Тогда Берта Ларссен, та самая, которая благодаря своему любопытству узнала об этом первой, вызвалась ехать в Париж под тем предлогом, что она знает французский язык. И хотя, по мнению Деллы, девушка была еще слишком неопытна в швейном мастерстве, ей ничего не оставалось, как согласиться. После возвращения из Франции Берта стала одной из ведущих портних салона и после смерти Морганссон даже возглавила его.

Пожалуй, эти два исторических примера как нельзя лучше доказывают правильность данного закона. Человек может в любой момент изменить свою судьбу, если не будет замыкаться только на себе и своей работе. Чем шире его интересы, чем больше он проявляет любопытства во всех сферах работы предприятия, тем больше у него шансов сделать успешную карьеру. Или хотя бы не потерять уже сделанного.

Так, Дейл Карнеги в одной из своих книг рассказал историю некоего Джона Ирнига, младшего финансиста в филиале нью-йорского банка «Энержи». За несколько лет службы там Джон уже успел подняться от простого клерка до младшего финансиста и очень надеялся на дальнейший рост карьеры. Поэтому он не уставал постоянно совершенствоваться в бухгалтерии, а кроме того, считал своей прямой обязанностью узнавать первым различные биржевые, финансовые и даже криминальные новости, благодаря которым он мог составлять свой прогноз течения событий и поступать соответственно ему. Благодаря своим многочисленным связям Ирнигу удалось за несколько месяцев до события разузнать о том, что банк, в котором он работает, находится на грани банкротства, о чем старательно умалчивает дирекция.

Тогда Джон осторожно, стараясь не вызывать ни у кого подозрений, начал подыскивать себе другую работу, так как знал, что если ему не удастся сделать этого до официального краха

«Энержи», на его карьере можно ставить крест. Вряд ли кто-нибудь из дирекции уважаемых банков возьмет на работу финансиста из прогоревшего банка. Также используя свои связи, он благодаря своей привычке узнавать новое вскоре перешел работать в новый и еще не зарекомендовавший себя банк, который был основан достаточно молодыми, но перспективными людьми. Поэтому Джон сделал ставку на него – и не ошибся. Когда банк «Энержи» официально был объявлен банкротом, Ирниг уже работал на новом, более стабильном месте. Этот шаг позволил Джону Ирнигу не только избежать неприятностей в процессе банкротства его банка, но и удачно продолжить карьеру на новом месте.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что разумное любопытство никому еще не помешало. Люди всегда и везде стремятся улучшить свое положение – и пословица, гласящая «рыба ищет, где глубже, а человек, где лучше», никогда не утратит своей актуальности. Но, не проявляя никого интереса к происходящему вокруг, вряд ли у кого-нибудь получится достичь своей заветной цели. Поэтому неправильно считать, что какие-то дела в фирме вас касаются, а какие-то – нет. Если вы по-настоящему живете своей работой, вы не в состоянии членить ее на «свою» и «чужую». Все, что происходит на предприятии или фирме, должно интересовать работника хотя бы еще и потому, что опыт, приходящий с годами, это не только постоянное совершенствование рабочих навыков, но и стремление научиться у других. Поэтому не стоит бояться проявлять свое любопытство.

//-- Авторитетное мнение --//

Если вы хотите чего-нибудь достигнуть в карьере, причем как можно быстрее, будьте любопытны. Вокруг вас происходит масса интересного, и это вы всегда сможете использовать для себя. Не закрывайтесь в своем узком мирке, там вы рискуете пропустить свой «звездный час» и навсегда остаться посредственностью.

(Ник Дисгрейв. «Как добиться успеха»)

Моя власть ничего не значит без моего нестерпимого желания успеть везде и все знать. Если бы я в свое время не держал глаза и уши открытыми, у меня вряд ли что-нибудь вышло!

(Генри Форд)

//-- Обратная сторона закона --//

Итак, вроде бы все идет хорошо. Человек успевает узнать все обо всем и знает свое предприятие чуть ли не лучше, чем его руководитель. Но и тут работника могут поджидать опасные рифы, представляющие собой обратную сторону закона. Чем же может грозить работнику неправильное исполнение данного закона?

Во-первых, неумное любопытство по отношению к делам фирмы может сильно раздражать непосредственного начальника. Все люди обладают пороком мнительности и готовы из любой ситуации представить катастрофу. Так что не удивительно, что шеф может подумать, будто его подчиненный просто метит на его место. В этом случае практически невозможно избежать увольнения с работы, так как ни один властью имущий человек не потерпит рядом с собой прямого соперника.

Во-вторых, хорошая ознакомленность с делами фирмы может вызвать у руководителя подозрение, что данный работник просто «шпионит» в пользу конкурентов. Даже если эта информация не подтвердится, вряд ли этого работника потерпят на предприятии после того, как он вызвал подобные обвинения в свой адрес.

В-третьих, информированность может создать впечатление, что работник стремится к доминированию в коллективе, привлекая к себе внимание шефа за счет ошибок и просчетов окружающих. Это не понравится как самому руководителю, так и коллективу. Дело в том, что излишне активных работников руководители не любят, тем более они невзлюбят их, если узнают, что те получают новости раньше, чем сам руководитель. Работник таким образом ставит под удар авторитет руководителя, а это не проходит безнаказанно.

С другой стороны, коллектив усмотрит в подобном поведении желание пролезть на вершину успеха по их головам, то есть в обход остальных. Со стороны может показаться, что подобный работник стремится стать «любимчиком» и так называемым «серым кардиналом» фирмы, а такие люди автоматически вызывают у коллектива отторжение и ненависть. В этом случае коллектив начинает «выживать» неудобного работника и, чаще всего, одерживает победу над одиночкой. При любом раскладе навязчивое любопытство и слишком явное желание быть в курсе всего происходящего в фирме может закончиться для работника крахом его карьеры.

ЗАКОН 7

НИКОГДА НЕ ОБСУЖДАЙ В КУЛУАРАХ РЕШЕНИЯ НАЧАЛЬСТВА

//-- Формулировка закона --//

Никто не спорит с тем, что начальство иногда принимает неверные решения, но таково его положение. Не обсуждайте прилюдно решения руководителя: ведь вы не можете быть уверены в том, что в эту минуту вас не слышат «его уши».

//-- Толкование закона --//

Что и говорить, работники часто бывают не согласны с решением начальства. Это касается и непосредственно рабочего процесса, а тем более того, что связано с самим работником. Решения, принимаемые начальством в отношении какого-то конкретного человека, редко бывают им одобрены. И недовольный работник начинает совершать ошибку за ошибкой. Самая главная из них совершается сразу же, как только руководитель объявляет о своем решении. И заключается она в том, что подчиненный начинает обсуждать с сослуживцами несправедливость начальника.

Вообще, любые обсуждения решений начальства в кулуарах чреватны неприятными последствиями. Дело в том, что даже если среди тех, кому работник плачется в жилетку, и нет прямых доносчиков, все равно кто-то из них может случайно в разговоре обронить что-то вроде: «А вот мне сказали, что...» и так далее. При этом человек может искренне не знать, что он создает неприятности своему сослуживцу.

Работникам следует знать, что любое решение начальства, даже если оно, по их мнению, несправедливо, не подлежит обсуждению. В противном случае, при несоблюдении этого негласного правила, работник наверняка столкнется с серьезными трудностями.

//-- Притча --//

Звери в лесу были очень недовольны решением царя Льва. Он не разрешал им пить воду из дальнего ручья, потому что этот ручей принадлежал зверям из другого леса. Лев считал, что эти

звери могут обидеться за то, что их водой пользуются без разрешения, и потому приказал зверям соблюдать правила собственности.

Однако зверям не понравились эти правила. Они собрались на опушке и стали обсуждать решение Льва.

– Чего это он себе позволяет?! – горячилась Мартышка. – Тоже мне царь! В том ручье вода чище и вкуснее, почему это мы не должны ее пить?

– Пр-р-равильно! – вопил Попугай. – Все равно будем летать туда на водопой!

И все звери соглашались с выступающими, несмотря на то, что рядом находился точно такой же ручей, из которого они могли беспрепятственно пить воду. И только один Ворон ничего не говорил. Он старался запомнить, что и кто именно говорил в этот момент, поскольку являлся тайным осведомителем Льва.

Среди людей часто встречаются наивные личности, которые страдают от своей чрезмерной открытости. Они настолько бесхитростны, что готовы поделиться своими соображениями с кем угодно, невзирая на то, что у этого человека репутация зяблого сплетника. Просто у наивных людей эмоции часто переполняют допустимые нормы и перевешивают разум, из-за чего и возникают проблемы.

Странно, если не сказать больше, что люди, обиженные решением начальства, пытаются найти родственную душу среди тех, кто вовсе не является чутким и понимающим человеком. Часто недовольные работники, выходя из кабинета начальника, направляются напрямик туда, где находятся известные сплетники. Этот феномен сложно объяснить, но возможно, все дело в том, что сплетники часто производят обманчивое впечатление. Людям свойственно видеть в них опытных собеседников, которые хорошо разбираются в жизни. Общаясь с известным сплетником, человек полагает, что уж его-то тот не выставит на посмешище, ведь он так понимающе кивает головой и соглашается с доводами в пользу того, что начальник – самодур. В этом и состоит основная ошибка работника: он верит тому, в отношении кого этого делать не следует.

Можно со всей определенностью заявить, что ни в коем случае нельзя быть доверчивым на предприятии. Среди сотрудников часто процветают такие чувства, как зависть, недовольство занимаемой должностью или коллективом. Бывает и так, что кому-то из коллег не нравится конкретный работник, и эта личная антипатия и становится причиной того, что вокруг человека

плетутся интриги. Разумеется, при любом удобном моменте до начальника дойдет слух о том, что его работник говорил о нем неллицеприятные вещи.

//-- Авторитетное мнение --//

Распущенность появляется не только в поступках, но и в словах.

(Абуль-Фарадж)

Конечно, очень нелегко бывает понять, что решения руководителя не подлежат обсуждению. Еще сложнее бывает удержаться от соблазна «толкнуть» обвинительную речь в курилке, обличающую руководящего работника. Зато это позволит избежать множества проблем в дальнейшем.

Для тех, кто все же не может быть молчаливым по отношению к той теме, которая настолько захватывающая, что ее обсуждают все работники, можно дать следующий совет. Следует избегать конкретных высказываний в адрес начальства. Иными словами, никогда не следует говорить то, что явно свидетельствует об отношении работника к вышестоящему лицу. Например, можно сказать так: «Я не вполне согласен с решением начальства, потому что считаю это не приемлемым для нашей организации». Это ведь звучит гораздо лучше, чем: «Наш начальник – форменный самодур, раз он не понимает простых вещей, что наша компания начнет медленно, но верно разваливаться после того, как его решение будет претворено в жизнь!»

Как видно, разными словами можно высказать одну и ту же мысль, и последствия от этого тоже будут разными. Однако все же необходимо помнить одну простую истину, которую так хорошо знают люди с юридическим образованием: все сказанное человеком может быть использовано против него.

//-- Доказательство закона --//

Злую шутку может сыграть с человеком привычка обсуждать решения начальства со своими однокашниками. В подтверждение тому есть много исторических примеров.

Фраза, являющаяся популярной и поныне, гласит, что на войне приказы командиров не подлежат обсуждению. Этот принцип актуален в любой войне. Великие полководцы провозглашали его своим лозунгом и благодаря этому одерживали многочисленные и великолепные победы. Если предположить, что солдатам разрешалось бы подвергать обсуждению решения командиров, можно ли подразумевать, что победы все равно были бы одержаны? Вряд ли кто-то согласится с подобным предположением.

//-- Авторитетное мнение --//

Мудрые люди обдумывают свои мысли, глупые – провозглашают их.

(Г. Гейне)

Еще Аристотель указывал на то, что истинное величие души заключается в том, чтобы быть свободным в суждениях. Он подчеркивал важность истины во всем и провозглашал ненужность одобрения окружающих, так как только сам человек определяет, каким ему быть и что именно говорить. Может быть, несколько столетий назад это можно было бы сделать незыблемым принципом. Однако в современном обществе он вряд ли приживется. И дело тут даже не в том, что человеку будет трудно самому, если он начнет открыто высказывать свое мнение. Трудности, отверженность, невзгоды можно пережить. Но вот другие люди просто не позволят откровенному человеку жить в обществе и при этом быть самим собой. Да и глупо жертвовать своей репутацией ради непонятной цели.

В произведении, относящемся к периоду эпохи Возрождения, написано следующее: «Вовсе не требуется всегда говорить полностью все, что думаешь, – это было бы неппростительной глупостью, но все, чтобы ты не сказал, должно отвечать твоим мыслям; в противном случае – это злостный обман». Автор подчеркивает, что привычка людей лицемерить прямиком ведет к тому, что этому человеку никто в дальнейшем не будет верить, даже если ему случится сказать правду. Из этого следует, что никогда нельзя говорить того, в чем ты либо не уверен, либо уверен, но в противоположном. Говоря своим сослуживцам то, чего нет на самом деле, человек неизбежно движется к тому, что его репутация в глазах окружающих через некоторое время упадет. Причем не только сослуживцы замечают фальшь в человеке, но и руководитель, который наверняка сделает соответствующие выводы.

Каждому сотруднику, который не хочет остаться без работы, необходимо понимать, что слухи непременно доходят до руководителя. Однако случается еще и таким образом, когда работники не обсуждают решения начальства, а поступают другим образом. Решение начальства, касающееся кого-то из работников, может быть переведено предприимчивым человеком на какого-нибудь другого сотрудника. В результате первый избежит наказания, а второй его незаслуженно получит.

Однажды денщик Петра Великого А. Д. Татищев не исполнил какое-то приказание государя, чем вызвал его страшный гнев. В наказание Петр приказал высечь Татищева перед окнами своего дворца. Виновник должен был сам явиться к месту действия, однако он все тянул время, чтобы отдалить необходимость несения наказания.

//-- Авторитетное мнение --//

Жить в обществе и быть свободным от общества нельзя.

(В. И. Ленин)

По дороге ему встретился писарь Петра по фамилии Замятин. Увидев его, Татищев мгновенно разработал свой план, который заключался в том, чтобы вместо него наказание понес Замятин. И тогда Татищев сказал Замятину:

– Государь чем-то на тебя разгневан и ищет уже несколько часов. Мне он велел отыскать тебя как можно скорее.

Приведя Замятина под окна императорских покоев, Татищев взглянул на них и увидел там Петра. Тот сказал: «Раздевайте» и отошел от окна. А Татищев не растерялся и закричал солдатам, указывая при этом на Замятина:

– Исполняйте приказание государя!

Замятина высекли, а Татищев избежал наказания.

Итак, можно сделать вывод, что на работе среди сотрудников далеко не все имеют одинаковое положение. Некоторые сотрудники обладают гораздо большей изобретательностью, у них есть способности, позволяющие им выбраться из любой ситуации с минимальными потерями. Если до начальства дойдут слухи, порочащие сотрудников, подобных описываемым, то они найдут способ выйти сухими из воды.

Другое дело – те сотрудники, которые не обладают в должной мере хитростью и изобретательностью. Если руководитель узнает, что его подчиненные занимаются обсуждением его же решений в кулуарах, то это наверняка отразится на его отношении к ним. Могут даже начаться всяческие репрессии. Чтобы не допустить этого, нужно строго соблюдать некоторые моменты, которые можно справедливо считать негласными правилами.

//-- Авторитетное мнение --//

Нет правды в человеке, который не в состоянии контролировать свой язык.

(М. Ганди)

Прежде всего, никогда не стоит уподобляться тем сотрудникам, которые легко и непринужденно могут сказать начальнику что-то нелицеприятное. Даже если на первый взгляд он никак не отреагирует на это или же выразит свое отношение в шутливой форме, то внутренне может быть очень недовольным. Любое проявление фамильярности по отношению к руководителю недопустимо, даже если он славится своей лояльностью. Это касается и обсуждения его решений. Если кто-то из работающих увлеченно критикует начальство, невзирая на окружающих, это не значит, что нужно брать с него пример.

Особенно трудно бывает тем, кто работает на предприятии недавно. Новичок устраивается на работу и еще не знает, как следует вести себя. Дурной пример, подаваемый кем-то из старых работников, может быть с радостью подхвачен салагой и принят за образ поведения. Разумеется, что если новичок попадет в компанию, где работники будут подвергать любое решение начальства бурным обсуждениям, то он вскоре станет принимать участие в таких беседах. И в

конце концов столкнется с неприятными последствиями этого, поскольку опыта избежания начальственного наказания у него наверняка не будет.

Подвергать обсуждениям решения начальства могут только те люди, которые хорошо его знают, а кроме того, разбираются в самом деле. Иначе очень легко стать «крайним», на которого все укажут, если до руководителя дойдут слухи об осуждении его решений. Конечно, сказанное вовсе не означает, что кругом одни подлецы, постоянно ищущие, на кого бы свалить свою вину. Просто для достижения успеха необходимо предвидеть любые неприятные ситуации, чтобы мысленно разработать примерный способ выхода из них. Что же касается манеры обсуждать руководителя и его решения, то это способно очень сильно подорвать репутацию сотрудника в глазах начальника, если ему станут известны некие факты.

//-- Обратная сторона закона --//

Для человека, который держится особняком, будет так же сложно добиться повышения, как и для болтуна. Дело в том, что, рассматривая кандидатуры на конкретную должность, руководитель наверняка будет собирать сведения о своих подчиненных. Многие предпочитают делать это проверенным «дедовским» способом, то есть посредством опроса других людей.

В знаменитом фильме «Служебный роман» директор предприятия именно так и поступает, желая получить сведения об интересующем ее работнике. Она попросту вызывает к себе секретаршу и спрашивает о том, о чем считает нужным. Точно так же поступает множество руководителей. А потому кандидатура работника, который имеет репутацию замкнутого человека, так называемой «темной лошадки», может быть отвергнута начальником. Ничего удивительного, ведь руководитель тоже обращает внимание на общественное мнение. Поэтому ему вряд ли понравится работник, который не общается со своими сотрудниками. А может быть, ему есть что скрывать?

//-- Образ --//

Болтливая Мартышка. Она не умеет держать при себе свои чувства и эмоции, она наивна и бесхитростна, в результате чего становится мишенью более изобретательных. Ее откровенность часто оборачивается неприятными последствиями, поскольку, находясь в плену эмоций, Мартышка не может сдержаться и не высказаться в адрес вышестоящей особы. В результате ее часто подставляют те, кто не обладает подобной наивностью, а напротив, отличается живым и острым умом.

Поэтому для тех, кто обеспокоен своей репутацией и стремится к карьерному росту, можно дать следующий универсальный совет. Не стоит пренебрегать неофициальными собраниями в обеденный перерыв, когда сотрудники начинают обсуждать все, что так или иначе касается рабочего процесса. Но при этом важно избегать резких обвиняющих высказываний в адрес начальства. Гораздо лучше ограничиваться абстрактными изречениями. Это позволит не выглядеть «белой вороной» на фоне всеобщей беседы и одновременно с этим не стать мишенью для доносчиков.

Оборотная сторона данного закона заключается еще и в том, что человек сознательно отказывается от получения информации. Ведь не секрет, что львиная доля получаемых сведений, необходимых для процветания на предприятии и для того, чтобы всегда быть в курсе дела, поступает именно из общения.

//-- Авторитетное мнение --//

Тот, кто склонен противоречить и много болтать, не способен изучить то, что нужно.

(Демокрит)

Кстати, те самые сплетники, которых многие старательно избегают, могут служить и на благое дело. Ведь сплетник – это просто кладезь информации. После общения с ним можно стать обладателем таких сведений, которые невозможно получить никаким другим способом.

Итак, человек, стремящийся к карьерному росту, должен в полной мере обладать дипломатическими качествами. Тогда ему не составит труда выйти победителем из любой, даже самой неприятной ситуации.

СОЗДАЙ СЕБЕ РЕПУТАЦИЮ ЭНТУЗИАСТА

//-- Формулировка закона --//

Энтузиазмом страдают немногие люди, но эта «болезнь» способна открыть немалые возможности. Сыграйте роль энтузиаста, примерьте эту маску, ведь ее всегда можно будет снять при первой же появившейся возможности.

//-- Толкование закона --//

Быть неуверенным и робким может позволить себе только новичок. Однако тот, кто более или менее давно и сравнительно успешно работает в организации и стремится занять еще более выгодное и перспективное положение на служебной лестнице, просто обязан быть активным, информированным, готовым выполнить любое дело (с тем условием, конечно, что его усилия будут щедро вознаграждены), предприимчивым и инициативным. Другими словами, тот, кто хочет быстро и без лишних усилий добиться успеха в карьере, должен стать энтузиастом.

Почему именно «стать»? Да потому что прирожденных энтузиастов среди нас очень мало. Большинство людей вместо того, чтобы активно действовать и постоянно находиться на первом плане, на виду у всех, стараются вести себя скромно и незаметно, живя и работая по принципу «тише едешь – дальше будешь».

Однако подобная тактика нередко оказывается малоэффективной. Особенно если она используется людьми, которые мечтают о быстром продвижении по службе. В таком случае лучше не обращать внимания на своих медлительных и нерешительных коллег (пускай они плетутся позади!) и действовать по собственному плану, добиваясь цели с помощью таких качеств, как целеустремленность, энергичность, инициативность, умение видеть во всем положительные стороны и т. д., которые и отличают обыкновенных работников от работников-энтузиастов.

Если хорошенько приглядеться к коллегам, то можно увидеть, что карьера почти каждого из них начинала развиваться в одинаковых условиях. Однако если одни, стартовав, медленно плелись вдоль беговых дорожек, то другие, преодолевая различные препятствия и собственную усталость, стремительно приближались к финишу, обгоняя более слабых и медлительных. И пускай последним иногда не хватает специальных знаний, пускай они не могут похвастаться трудолюбием и усидчивостью, зато они умеют работать в коллективе, им известна общая формула

успеха; наконец, они приносят что-то из других областей и за счет этого демонстрируют новый, нестандартный подход к делу.

Они – энтузиасты. Они способны вдохновляться любой, даже самой незначительной на первый взгляд идеей, испытывать близкое к азарту чувство при выполнении наиболее хлопотливого задания и глубокое удовлетворение при виде его результатов. Причем нередко случается так, что, загоревшись какой-либо идеей, энтузиаст совершенно забывает о материальном аспекте дела.

Если раньше считалось, что «инициатива наказуема», то сегодня именно они, энтузиасты, оказываются едва ли не наиболее ценными сотрудниками. Благодаря своей способности заражать окружающих оптимизмом, внушать им уверенность в благополучном завершении какого-либо начинания, а также активности и способности браться практически за любую, как мелкую, так и «черную» работу, энтузиасты, как правило, бывают на хорошем счету у начальства и пользуются симпатией большинства членов коллектива.

Что нужно предпринять для того, чтобы стать (если не навсегда, то хотя бы на некоторое время) одним из представителей редкого в наши дни «вида» энтузиастов?

Во-первых, нужно убедить себя в том, что не стоит терять время в ожидании сногшибательных предложений: чудес не бывает, и начинать придется с малого. С чего именно? С собственных предложений, а также идей и мнений, которые следует высказывать как можно чаще и громче. Однако слишком «усердствовать» не следует: спокойная уверенность оказывается всегда более эффективной, чем излишняя активность, за которой на самом деле скрывается рой сомнений и противоречий.

Во-вторых, руководствуясь убеждением, что возможности роста (не обязательно должностного, куда важнее рост профессиональный) должны быть очевидны, сотрудник-энтузиаст должен как можно раньше заявить начальству о том, что собирается их использовать.

В-третьих, энтузиаст должен постоянно иметь стимулы. Как известно, они бывают ложными и конструктивными. Некоторые, например, склонны, сжав зубы, идти напролом с единственной мыслью в голове: «Я им еще докажу!». Такой подход возносил на вершины немногих, примерно двух из пары сотен. Остальных же обрекал на горькие разочарования. Более конструктивны другие стимулы:

– стать настоящим профессионалом;

- доказать незаменимость на своем месте;

- почувствовать ранее не испытанный интерес к делу;

- обрести независимость финансовую и моральную.

Что касается подъема по служебной лестнице, то для энтузиастов это скорее не стимул, а цель. С течением времени любой человек может поставить ее перед собой. Но может и отказаться, решив, что он не готов на те жертвы, которых эта цель потребует. Следует стремиться только к тому, что нужно лично тебе, а не к тому, чем обладают другие.

//-- Доказательство закона --//

Истории известны имена многих десятков и сотен энтузиастов различных стран и эпох. В большинстве своем – это ученые, философы и, конечно же, предприниматели (владельцы первых фабрик и заводов, организаторы изготовления и выпуска разного рода технических изобретений и усовершенствований и т. д.). Если пробежать глазами страницы биографий таких людей, то невозможно не проникнуться к ним уважением. Ведь в своих поступках большинство знаменитых и великих энтузиастов руководствовались отнюдь не корыстными целями, а стремлением приблизиться к некоему, одним только им известному, идеалу, а также желанием реализовать свои силы и способности в деле, которое могло оказаться полезным не столько для них, сколько для всех людей вообще.

Такие люди, как правило, редко задумываются об успехе. Однако, несмотря на это, едва ли не каждый из них смог добиться в своей жизни не только завидного материального благополучия, но и признания среди современников. Слава многих великих энтузиастов, чья деятельность принесла несомненную пользу их современникам и потомкам, бессмертна, как это видно из большого числа исторических примеров.

Одним из самых «видных» энтузиастов древности был Демокрит. Сын богатого купца из небольшого города Абдеры, он после смерти отца потратил все свое наследство на путешествия. Он посетил все страны, известные грекам, учась всему понемногу у прославленных мудрецов того времени. По возвращении в родной город Демокрит стал писать философские сочинения и время от времени выступал с лекциями на городских улицах. Деньги у него очень скоро кончились, имение отца пришло в невероятное запустение, однако Демокрит, демонстрируя полное равнодушие к своему материальному положению, носился по городу, проповедуя некие высшие истины и призывая обывателей к изменению действительности.

Сограждане вскоре решили, что сын уважаемого и богатейшего купца их города сошел с ума, и пригласили знаменитого врача Гиппократ, чтобы тот вылечил его. Гиппократ побеседовал с Демокритом и сказал, что тот – умнейший из людей, с которыми ему, Гиппократу, приходилось когда-либо встречаться.

Тогда горожане решили судить Демокрита, так как по законам их города сын, получивший наследство от отца и растративший его впустую, подлежал изгнанию.

В ответ на это Демокрит зачитал свое философское сочинение «Большой мирострой». Сограждане были настолько поражены его мудростью, что присудили уплатить ему сумму денег еще большую, чем та, которую он получил в наследство.

Демокрит старался, как и многие другие ученые-философы его времени, найти первооснову бытия и даже ослепил себя, чтобы не отвлекаться от размышлений. В итоге он пришел к выводу, что первоосновой всех вещей, всей и Вселенной являются маленькие неделимые частицы. Демокрит назвал их атомами. Он сделал это открытие только при помощи силы мысли, без помощи приборов и исследований. Спустя две тысячи лет ученые экспериментально доказали его правоту, присвоив древнегреческому энтузиасту звание одного из величайших гениев планеты.

А ведь если судить о его деятельности с точки зрения обывателя, то никто не заставлял Демокрита заниматься поисками ответов на такие сложные вопросы. Он мог стать, как и его отец, обыкновенным купцом, однако стремление к истине и желание любыми способами ее постичь (одна из черт, присущих всем энтузиастам) помогли ему заслужить бессмертие.

Благодаря подобным Демокриту энтузиастам человечество имеет возможность пользоваться различными благами цивилизации, начиная с водопровода и заканчивая самолетами и электричеством.

//-- Авторитетное мнение --//

Есть разные способы снискать расположение. Надежный способ – отличиться делами и достоинствами, скорый – угождать. В человеке, достойном своего места, всегда есть нужда. И все видят, что должность нуждалась в нем больше, чем он в должности. Одних место красит, другие красят его. Искусство жить состоит в том, чтобы находить сторону выгодную. Смотри на все в

радостном свете. Но и в радости, и в печали не выпускай из рук поводья. Кто этого не умеет – либо всем тешится, либо всему печалится.

(Из афоризмов Бальтасара Грасиана)

Кто-то может сказать: одно дело – быть энтузиастом в Древней Греции, где за это могли дать «премию», и другое – в «цивилизованном» государстве, где каждый думает только о себе: о собственном благополучии, престиже и процветании. Однако несмотря на все те сложности, которые сопряжены с образом жизни и спецификой деятельности энтузиастов (в частности, преодоление недоверия, непонимания и неприязни со стороны окружающих), их число, как следует из многочисленных исторических фактов, со временем практически не уменьшается. И в XVIII и в XIX веке были энтузиасты, которые добивались успеха только благодаря своей феноменальной энергичности и инициативности.

Самым настоящим энтузиастом эпохи Просвещения был Мольер – и прозаик, и поэт в одно и то же время. Современники удивлялись его способности браться за несколько дел сразу (причем некоторые из них так и оставались в «зачаточном состоянии», так как Мольер терял к ним всякий интерес, увлекшись чем-либо другим). С того самого времени, когда основоположник французской комедии пустился в путешествие по жизни в качестве странствующего актера, он перестал быть обыкновенным человеком, превратившись в олицетворение энтузиазма. Гениальная сила, обнаружившаяся у Мольера впоследствии, в это время проявлялась только в феноменальной выносливости и способности увлекаться различными идеями. Он нигде не задерживался подолгу. Он был везде и повсюду и недаром прослыл «безумным». Однако именно энтузиазм и умение быть в курсе всех дел и событий позволили Мольеру набраться опыта, который впоследствии был реализован им в знаменитых произведениях.

//-- Басня --//

Ворона, погибавшая от жажды, увидела кувшин. Надеясь найти воды, она с восхищением полетела к нему. Но, подлетев, она увидела, к своему горю, что в нем так мало воды, что ей никак нельзя до нее добраться. Она испробовала все, что могла придумать, чтобы добыть себе воды, но все ее старания были напрасны.

Наконец она набрала кучку камешков и принялась бросать их своим клювом по одному в кувшин, пока вода в нем не поднялась и не сделалась для нее доступна.

Так спасла она себе жизнь.

(Эзоп. «Ворона и кувшин»)

Что касается нашей страны, то можно безо всякого преувеличения сказать, что именно здесь жили и творили самые замечательные и деятельные энтузиасты на свете. Взять хотя бы, к примеру, знаменитого Савву Морозова. Этот человек прославился своей активностью, инициативностью и многосторонней образованностью. О его уме и деловой хватке ходили легенды. Его успеху завидовали, однако мало кто решался повторить хоть один из морозовских «приемов» на собственном опыте.

Однажды на заседании ярмарочного комитета всероссийского купечества обсуждался вопрос об отказе министра Витте в ходатайстве о расширении кредитов Государственного банка. Многие из присутствующих говорили жалобно и вяло. «Беру слово!» – заявил Савва Морозов, после произнес ставшую впоследствии знаменитой фразу: «У нас много заботятся о хлебе, но мало о железе, а теперь государство надо строить на железных балках. Наше соломенное царство не живуче...». В конце речи он предложил возобновить ходатайство о кредитах и четко продиктовал текст новой телеграммы, который отличался резкостью и прямоотой. Все присутствующие согласились. На другой день Витте ответил, что ходатайство комитета удовлетворено.

И еще один случай из жизни этого замечательного человека. Однажды Горький обратился к нему с просьбой дать ситцу на тысячу детей (для устройства бедным ребятишкам новогодней елки). «Сделаем! – охотно отозвался Савва. – Четыре тысячи аршин – довольно? А сладостей – надо? Можно и сластей дать...».

И так он поступал во всем, начиная от устройства своей фабрики и заканчивая устройством дел различных организаций, добровольным членом которых он являлся. Итогом деятельности этого энтузиаста стало многомиллионное состояние и слава мецената и одного из самых удачливых предпринимателей столетия.

//-- Образ --//

Меркурий – римский бог торговли, прибыли и обогащения, покровитель путешественников, ремесел и магии. Изображался бегущим юношей с крылышками на сандалиях или шлеме и денежной сумкой на боку. Считалось, что тот, кто заручился поддержкой и покровительством

этого божества, может не опасаться за свою карьеру и материальное благополучие. Всезнающий и неутомимый Меркурий защитит от неудач любого, кто боготворит его и приносит жертвы.

//-- Обратная сторона закона --//

Из всего сказанного выше можно сделать вывод, что быть энтузиастом – выгодно и полезно. Однако почему же тогда с давних пор находилось немало таких людей, которые с презрением и насмешкой относились к энтузиастам, считая их «пустыми», поверхностными и даже глупыми?!

Наверное потому, что энтузиазм, как и любое другое качество, будучи слишком преувеличенным и подчеркнутым, начинает вызывать раздражение у окружающих и оборачивается излишней демонстративностью. Человек, желая подчеркнуть свои замечательные способности или просто обратить на себя чье-либо внимание, в итоге превращается в выскочку, мнения, идеи и желания которого перестают восприниматься окружающими и остаются без ответа.

Нередко за энтузиазмом, тем более явно преувеличенным, на самом деле скрывается неумение или нежелание человека выполнять свои прямые обязанности. Например, какой-нибудь Иванов, вместо того чтобы сидеть и спокойно составлять годовой отчет, выступает на совещании с предложением устроить внеплановый субботник или сбор средств в помощь сотруднику, у которого две недели назад умерла троюродная тетя.

Такие люди не вызывают у окружающих (в особенности у своих непосредственных начальников и коллег) ничего, кроме неприязни и раздражения. Однако стоит только кому-либо заметить, что, мол, почему бы тебе не заняться своей работой вместо того, чтобы мешать делать ее другим, как «энтузиаст» тут же начинает изображать из себя «униженного и оскорбленного» и жалуется каждому встречному: «Вот, я стараюсь, а они, такие-сякие, не ценят...».

Говоря об обратной стороне данного закона, следует также отметить: на продолжительное ношение «маски» энтузиаста способен далеко не каждый. Человек, который чувствует, что она ему очень сильно жмет, однако все равно не снимает ее, рискует надорвать свои силы и оказаться в числе тех, кто покинул беговую дорожку, едва отбежав от линии старта. Чтобы не попасть в подобное положение, нужно уметь вовремя снять «маску» и показать всем свое истинное лицо – лицо умного, расчетливого и практичного человека, который никогда не позволит ездить на себе другим.

ЗАКОН 9

НЕ СЛИВАЙСЯ СО СТЕНАМИ НА КОРПОРАТИВНЫХ ВЕЧЕРИНКАХ – ПРИВИДЕНИЯ ПУГАЮТ ЛЮДЕЙ

//-- Формулировка закона --//

Вечеринки призваны для того, чтобы отдыхать, но, находясь на корпоративных вечеринках, не забывайте, что вы все же находитесь среди коллег, не расслабляйтесь до конца, считайте, что вечеринка – продолжение рабочего дня, где позволено лишь немного расслабиться. Будьте активнее, привлечите к себе внимание.

//-- Толкование закона --//

Работа 1 0-1– Оработой, но надо и отдыхать уметь. А всякий досуг тоже можно проводить с умом. Речь идет о корпоративных вечеринках, которые нередко устраиваются разными предприятиями, фирмами в кафе, ресторанах или у кого-то дома по случаю праздника, юбилея, чьего-то повышения по службе и т. п. Корпоративная вечеринка предполагает присутствие на ней всех сослуживцев, коллег по работе, а также представителей руководства.

Если на корпоративной вечеринке человек будет «сливаться со стенами», продолжая вести себя так же незаметно, как он ведет себя на работе, то ему никогда не удастся хотя бы на шаг продвинуться по служебной лестнице. А подобные мероприятия как раз устраиваются с той целью, чтобы помочь работникам фирмы расслабиться, стать более открытыми в общении друг с другом, забыть о делах, а если и не забыть – то говорить о них менее напряженно, более откровенно. Такой вид отдыха среди «родного коллектива» предоставляет удобный случай для того, чтобы «сблизиться» с начальством, наладить отношения с коллегами.

Из подобного «производственного банкета» можно извлечь выгоду для собственного карьерного роста. И вообще 1, корпоративная вечеринка позволяет увидеть всех сотрудников, начиная от самого главного начальника и заканчивая мелкими служащими такими, какие они есть: наблюдать за их слабостями или, наоборот, отметить их положительные качества. Эти «полезные сведения» могут в любой момент пригодиться, и если правильно их использовать в собственных целях, то можно достичь больших успехов 1. 0

На корпоративной вечеринке строгая рабочая атмосфера сменяется более свободной, удобной для общения. Безусловно, это дает повод повеселиться и поговорить о забавных случаях, произошедших на работе. Здесь можно без особого сожаления и с юмором вспомнить о неудачах и провалах, сопочувствовать чужим «горестям» подобного рода и от души посмеяться над ними.

Но прежде всего корпоративная вечеринка предоставляет для работника возможность проявить себя таким образом, чтобы улучшить свое положение в фирме. Она позволяет ему чувствовать себя более свободно, чем на работе, и в связи с этим примерять новые маски для достижения желаемого результата. Определенное поведение работника на корпоративной вечеринке в свою очередь создает о нем определенное впечатление у начальства и у других сотрудников. Поэтому вечеринка среди коллектива должна стать своего рода продолжением самой работы. На такой вечеринке работник может показать себя с лучшей стороны, выделиться чем-нибудь таким, что ему не удастся сделать в рабочей обстановке.

//-- Авторитетное мнение --//

Не можешь надеть шкуру львиную, носи лисью, но никак не шкуру серого зайца.

(Пословица)

Можно трактовать эти слова несколько по-иному: если хочешь надеть шкуру льва (короля зверей), лучше примерь для начала яркую шкуру хитрой лисицы, но никак не кроткого и трусливого зайца.

Неофициальность атмосферы не должна снижать готовности к действиям, направленным на собственное благо, на карьерный рост. Поэтому не стоит забывать, что корпоративная вечеринка – не дискотека в ночном клубе, где можно вести себя так, как душе угодно. Банкет предоставляет право для каждого работника разумно использовать «веселье» в нужных целях, демонстрируя лучшие стороны своего неформального имиджа и не теряя чувства такта и приличия.

К тому же на корпоративной вечеринке человека окружают только сослуживцы и начальство, а среди них могут быть и друзья, и враги. Поэтому необходимо постоянно быть начеку, «держаться в руках», контролировать свои поступки, речь и манеру поведения.

Можно понаблюдать за своими коллегами, которые могут быть менее бдительными и вести себя несколько развязно, и на их фоне «разумный» работник предстанет на суд окружающих с более выгодной стороны. Нужно постараться выглядеть таким образом, чтобы работники узнали своего коллегу не только как отличного профессионала и знатока своего дела, должным образом исполняющего свои рабочие обязанности, но и как обычного человека – с собственным вкусом, с чувством юмора и задором, умеющего расслабляться в компании, веселиться и рассуждать на разные темы.

Атмосфера корпоративной вечеринки позволяет человеку забыть о всякой личной неприязни к руководству (и уж тем более не стоит вспоминать о своей должности). Для того чтобы добиться нужного результата (т. е. продвижения по службе), следует быть максимально уверенным в своих действиях, не сомневаться ни в чем и, если потребуется, идти «напролом».

Таким образом, главное, что требуется от работника на корпоративной вечеринке, – создать о себе хорошее впечатление, чтобы всякий раз, когда управляющий будет вспоминать о ней, ему на ум приходили юмор и веселье сотрудника, располагающие к нему. Кто знает, возможно, это сыграет решающую роль – начальник начнет присматриваться к работнику уже как к специалисту, обратит внимание на качество его работ и усердие в выполнении служебных заданий (что зависит, конечно, от самого работника). Сочетание в человеке прекрасных личных качеств с профессионализмом всегда радует глаз и руководства, и коллег, поэтому перед вечеринкой необходимо тщательно продумать план своих действий, и тогда внимание и одобрение со стороны руководящего состава будет обеспечено.

//-- Доказательство закона --//

Раньше, во время императорской России, балы и обеды использовались царями специально с целью посмотреть на своих подчиненных со стороны – так сказать, «вне служебных обязанностей». Но, как правило, те, кто посещал подобные балы, преследовали несколько иные цели и ждали от празднеств гораздо большего, нежели просто отдыха и общения в свете. Балы предоставляли своим посетителям такую прекрасную возможность для «непринужденного разговора» со знатной особой в целях добиться ее расположения или протекции, дабы завоевать признание или «получить выгодное место» на царской службе и т. п.

Женщины просили за мужей, мужчины – за сыновей, родственники – за родственников и т. д. Поэтому очень часто кто-то возвращался с бала с пасмурным лицом, чувствуя себя униженным чьим-то отказом, а кто-то – напротив, добивался того, чего хотел, считая «успешную сделку», проведенную на очередном званом ужине, своим самым счастливым событием в жизни.

Кому-то судьба благоволила, а кому-то нет – все зависело от самого человека, от того, как он умел подать себя, какие слова употреблял в разговоре, в какой манере вел беседу с «покровителем».

Русский император Николай I очень часто давал званые обеды и ужины, на которые приглашал всех своих подчиненных государственных деятелей, знатных вельмож с семьями, с родственниками. Такие обеды и ужины давались царем специально для того, чтобы в неофициальной обстановке увидеть, как будут вести себя люди, чем они живут и т. д.

На один из подобных обедов кем-то из гостей был приглашен молодой, малоизвестный дворянин. Молодой человек был настолько весел и разговорчив, что моментально привлек к себе всеобщее внимание. Дворянин был очень непосредственен в общении, раскован и беспечен, очень умело и грамотно вел разговоры. Он без тени смущения приглашал на мазурку знатных дам (как молодых, так и пожилых), ловко играл в бильярд – в общем, оказался «мастером на все руки» – разносторонне развитой личностью. Таким образом, в конце вечера представительницы женского пола уже были влюблены, да и мужчины были покорены обаянием незнакомого новичка и желали узнать его ближе, пригласить его к себе в гости.

Естественно, что и сам император заинтересовался им и изволил с ним поговорить один на один. Из разговора Николай узнал, что молодой человек – сын разорившегося дворянина, недавно приехавший из Европы выпускник университета. Николаю очень понравилось то, что молодой человек в общении был открытым, не пытался заискивать и не боялся высказывать ему собственные довольно откровенные мысли, желания и надежды. Императора покорила добродушная улыбка и юношеский порыв, он вспомнил себя в таком же возрасте, совершенно позабыв о приглашенных гостях.

Молодой человек получил от Николая I большую поддержку в дальнейшем, был назначен им на хорошую должность в одном крупном государственном учреждении и сделал блестящую карьеру. Надо отметить, что, несмотря на протекции царя, у этого молодого дворянина хватило разума и чести, чтобы не злоупотреблять столь почетным вниманием, он не разленился, как многие другие вельможи, не стал подхалимом, а всегда старался ответственно относиться к своим обязанностям, усердно и честно работать, стремясь оправдать царское доверие своей персоне и таким образом отблагодарить Николая за поддержку и за свою благополучно сложившуюся судьбу.

//-- Образ --//

Шут. У него очень яркая одежда, веселый и вместе с тем хитрый и проницательный нрав. Как бы красочно ни были одеты другие гости, шут все равно выделяется среди них, привлекая к себе внимание смехом, откровенными разговорами и остроумными шутками. Шут знает, где можно

говорить правду, а где следует промолчать, он знает цену каждой своей шутке и говорит только то, что может понравиться королю и при этом для него неважно, что будут думать другие. Поэтому, как ни будут стараться на балу другие гости, для того чтобы выделиться и приблизиться к королю, шут все равно остается при нем самым близким, поверенным во все королевские тайны.

Немного изменилось с тех пор, когда государствами правили цари. Теперь для того чтобы человеку сделать свою карьеру, требуется проявить немало сноровки и изобретательности. Но никакие ухищрения не смогут скрыть человеческую суть и полностью изменить представление о работнике у начальства и сослуживцев.

На корпоративной вечеринке от работника вовсе не требуется обязательно выставлять напоказ свои вокальные и хореографические данные, все зависит от личного желания человека выделиться каким-либо образом. Основная задача для сотрудника на вечеринке состоит в том, чтобы получить от нее максимальную пользу для своего будущего продвижения по службе. Если же сама ситуация на мероприятии требует от самого работника активного участия, которое может вызвать интерес к нему со стороны начальства, то в этом случае нужно быть готовым и спеть, и сплясать – главное, чтобы такой поступок дал нужные результаты и помог в карьере.

Кстати, может случиться так, что кто-то из присутствующих руководителей компании окажется более добрым и благосклонным, чем является в стенах собственного кабинета. Не стоит останавливаться даже в том случае, если руководитель «слегка навеселе» – это не меняет дела, а иногда, напротив, очень помогает продвинуться в нужном направлении. С веселым и беспечным начальником гораздо легче найти общий язык, можно рассказать ему пару смешных историй из своей жизни, которые позабавили бы его и помогли бы скрасить скуку и однообразие многочисленных вечеринок, проходящих в стенах родной организации.

Очень интересный случай, который способствовал карьерному росту одного из сотрудников, произошел в 20-х годах XX века в одной американской компании. Компания занималась тем, что оказывала всевозможные услуги населению (что-то вроде управления по социальной защите). Ее работник, бывший одно время мелким клерком, очень быстро начал подниматься по служебной лестнице, пользуясь большим уважением со стороны начальства, а спустя какое-то время стал заместителем главного начальника.

А все началось с корпоративной вечеринки, устроенной в доме управляющего фирмой в честь его юбилея. Всем известно, как проводятся подобного рода вечеринки в Америке: «шведский стол» на зеленом газоне возле дома, барбекю, мини-фейерверк, всевозможные развлекательные игры, конкурсы и т. д. Каждый из приглашенных сотрудников «изощрялся», как мог, преподнося своему начальнику дорогие подарки, произнося душещипательные поздравления.

Все было бы так же скучно и однообразно, как всегда, если бы не никому неизвестный клерк. Этот работник, всегда такой тихий и скромный на работе, верно и добросовестно исполняющий свои служебные обязанности, теперь поразил всех оригинальностью мышления и остроумием. В силу своей скромности он подождал, когда все остальные работники закончат поздравления. Потом, когда уже все гости разошлись, а юбиляр остался один, клерк подошел к начальнику и, поздравляя, преподнес ему скромный торт с надписью «Самому лучшему шефу!» На удивленный вопрос начальника, почему «самому лучшему», работник ответил: «Вы еще ни разу за все мое время работы не вызвали меня к себе, ни разу не отчитали за промахи и не сделали ни одного замечания». И ведь на самом деле начальник был равнодушен к этому работнику и не проявлял к нему никакого интереса, поэтому слова клерка оказались вполне правдивыми.

Никто тогда и подозревать не мог, что подобный подарок, а главное, речь скромного работника понравится «шефу» больше всего, несмотря на то что он не высказал это вслух, а отметил про себя.

Управляющий, раньше совсем не замечавший своего скромного сотрудника и пригласивший его на свой юбилей из вежливости, теперь стал относиться к нему на работе с должным вниманием, проявил интерес к его работе, стал лично обращаться с заданиями и поручениями. Он собственными глазами увидел, с каким усердием и упорством работает этот клерк, и вскоре назначил его своим заместителем.

//-- Обратная сторона закона --//

Каждый работник, который отправляется на корпоративную вечеринку 1,0 должен помнить о том, что не стоит злоупотреблять всеобщим вниманием, так как остальные люди тоже пришли «себя показать». Излишняя эксцентричность и самоуверенность в действиях может вызвать у окружающих раздражение и недовольство, что вряд ли будет способствовать карьерному росту, а, напротив, только усугубит положение.

//-- Байка --//

Один верный служака решил занять более достойное место на работе. На одной из корпоративных вечеринок он только и делал, что крутился возле жены своего начальника, откровенно ухаживая за ней. Видя ревность супруга, он пытался раздражать его больше. Таким образом, он был замечен, да еще как. Ухажер применял для обольщения все свое обаяние, поэтому жене начальника это очень нравилось, и было заметно, что она не прочь пофлиртовать.

Когда начальник не выдержал и подошел к сотруднику с вопросом: «Что вам нужно от моей жены?» – тот ответил ему прямо и без стеснений: «От вашей жены мне ровным счетом ничего не нужно, но вот лично от вас я хотел бы добиться расположения и повышения по службе. Тогда, будьте уверены, я оставлю вашу жену в покое».

К счастью, прямолинейная и откровенная выходка сотрудника пошла ему на пользу, и очень скоро он получил свое повышение.

Некоторые работники, для того чтобы улучшить свой статус профессионала, проявляют слишком большое усердие во имя внимания коллег и начальства. Они готовы «из кожи вон вылезти» 1,0 лишь бы стать заметнее и выделиться своей оригинальностью во внешности и неповторимостью в поведении. Этим-то они и вызывают смех и чувство неодобрения со стороны присутствующих коллег.

Если кто-то надеется, что своим видом «попугая» – пусть даже очень яркого и красочного – сможет завоевать расположение и интерес коллег и руководства – тот сильно ошибается на этот счет. Напротив, чем ярче и оригинальнее будет костюм и поступки человека на вечеринке, тем хуже это скажется на его дальнейшем служебном положении. Чересчур вызывающее поведение на корпоративной вечеринке кого-то из присутствующих не вызывает ничего, кроме смеха, ехидных сплетен и злых пересудов.

Привлечь к себе внимание на вечеринке можно разными способами: можно и пролить вино на брюки своего управляющего – но вряд ли этот «эффективный способ» повлияет на карьерный рост и вызовет у начальства интерес к такому сотруднику.

Отличаться следует хорошими поступками, выставляя напоказ все свои положительные качества и достоинства, можно даже в разговоре с кем-то из начальства упомянуть о собственных достижениях на работе, но как бы «между прочим», с намеком, а не в микрофон во всеуслышание. Не стоит забывать о том, что коллеги и начальники – тоже не глупые люди, они все видят и знают цену лицемерию и подхалимажу.

Чрезмерное усердие в «выпячивании собственных достоинств» и выставлении напоказ своих недюжинных достижений будет восприниматься в этом случае как обычное заискивание подчиненного перед руководством и только. Все «вывороты наизнанку» не будут оценены по достоинству, а лишь прибавят проблем.

ЗАКОН 10

НЕ СТЕСНЯЙСЯ ПРЕДЛАГАТЬ СВОИ ИДЕИ

//-- Формулировка закона --//

Если при разрешении компанией какой-либо проблемы у вас возникла идея на этот счет, не стесняйтесь предложить ее, в конце концов, вы ничего не теряете. Но если идея понравится и ее воплотят в жизнь, то плоды успеха пригласят разделить и вас.

//-- Толкование закона --//

Любой опытный руководитель, который дорожит репутацией своего предприятия, непременно будет с уважением относиться к любой предложенной идее. Конечно, это не означает, что все предложенное будет так или иначе претворено в жизнь, однако бесспорно, что сотрудники, выдвигающие интересные идеи, не остаются незамеченными.

И дело тут даже не столько в том, что среди предложенных идей может оказаться та, которая перевернет принцип работы предприятия. Как правило, это и не нужно, потому что только руководитель имеет право на то, чтобы планировать и распределять рабочий процесс. Но те работники, которые выдвигают идеи, способны масштабно мыслить, а это всегда приветствуется.

Предположим, в ходе работы компании возникла какая-то проблема. Для ее разрешения требуется устроить новый поворот, принципиально пересмотреть ход ведения рабочего процесса, найти выход путем изучения условий, сопутствующих возникновению проблемы. Но, как правило, поначалу в голову приходят только традиционные способы выхода из кризиса, которые редко оказываются действенными.

//-- Авторитетное мнение --//

Самые изобретательные и тонкие экспериментаторы те, кто дает полный простор своему воображению и отыскивает связь между самыми отдаленными понятиями... Даже грубые и химеричные, они могут доставить счастливый случай для великих и важных открытий, до которых не додумались бы рассудительные, медлительные и трусливые умы.

(М. Фарадей)

И вот у кого-то из сотрудников компании возникает идея. Принципиально новая, неординарная, оригинальная и на первый взгляд... бредовая. К сожалению, на этом все и заканчивается, потому что, как правило, подчиненные стесняются выдвигать идеи, которые кажутся шальными. Да даже если они это и сделают, всеобщее неодобрение вряд ли можно будет считать достойной реакцией на выдвинутую идею.

Вместе с тем, выдвинутая идея, которая кажется лишенной всякого смысла, может оказаться выходом из сложившейся ситуации. Здесь сказывается компетентность руководителя, его способность разглядеть скрытый потенциал за внешней абсурдностью. Несмотря на то что идея может быть, по меньшей мере, странной, она требует тщательного рассмотрения. Во-первых, даже если она и не окажется непосредственным выходом из кризиса, она может стать основой для дальнейших разработок в этом направлении, которые приведут к желанной цели – выходу компании из тяжелой ситуации.

Любая идея является своеобразным импульсом, побуждающим членов производственной команды думать. Когда один человек начинает высказывать свои мысли по поводу чего-то, это становится толчком к активной деятельности остальных. И в самом деле, если на совещании единственный сотрудник выдвигает идеи, а остальные безмолвствуют, то создается впечатление, что реально ищет выход из кризиса только один человек. Чтобы не выглядеть бездельниками, остальные сотрудники невольно начнут высказывать свои мысли. Вот почему руководители относятся с уважением к тем, кто не боится показаться глупым и старается выдвигать неординарные идеи.

//-- Притча --//

Более трехсот лет тому назад столица государства Перу была захвачена конкистадорами. Вице-король Испании собирался побывать в городе Лиме, дабы осмотреть территории и оценить их потенциал.

Перед местными жителями возникла естественная проблема, которая заключалась в следующем. Дело в том, что в государстве имелось множество серебряных рудников, на которых трудились люди. На этом занятии они наживали огромные состояния. Разумеется, им захотелось произвести самое лучшее впечатление на испанского короля. Но вот как именно это сделать, было неясно. Ни у кого не возникало никаких мыслей на этот счет.

Сейчас уже не выяснить, как имя того человека, которому пришла в голову одна замечательная идея. Тем не менее он ее высказал, и она была претворена в жизнь. Она заключалась в том, чтобы улицу, по которой должен был пройти король, выложить серебряными слитками гигантских размеров. Когда же высокий гость прошествовал по серебряной улице, она была преподнесена ему в подарок. Говорят, он остался доволен...

Руководящие работники относятся с большим уважением к думающим сотрудникам. Что же касается тех, кто выдвигает действительно дельные идеи, то они, как правило, находятся на особом счету у начальства. Конечно, это не означает, что каждый сотрудник должен постоянно стараться придумать что-нибудь эдакое, чтобы поразить воображение своих коллег. Это крайность, за которую у него наверняка сложится репутация чудака. Если дела компании и без того идут хорошо, зачем менять этот ритм? Вообще, никогда не стоит вносить ощутимые изменения в налаженный ритм рабочего процесса, если, конечно, он всех устраивает.

Однако в случае возникновения проблем необходимо тщательно изучить ситуацию, дабы впоследствии не стать в глазах окружающих и руководителя человеком, который не разбирается в сути проблемы. Какова бы ни была специфика работы предприятия, нужно постичь все необходимые и используемые в работе методы, дабы иметь возможность свободно изъясняться на их счет.

Каких работников руководители считают ценными? Тех, которые умеют мыслить в масштабах всего предприятия. Иными словами, если проблема возникла в каком-то определенном подразделении компании, то идея, предложенная кем бы то ни было для ее разрешения, должна быть тщательно продумана. Обязательно должны быть учтены ее последствия для всего предприятия в целом. Если решено изменить весь принцип работы конкретного отдела, то предложивший эту идею должен учесть последствия, которые последуют за этим нововведением.

//-- Авторитетное мнение --//

Только осуществляя свои лучшие мечты, человечество продвигается вперед.

(К. А. Тимирязев)

В целом можно сделать такой вывод: выдвижение новых идей, безусловно, является похвальной чертой, но только в том случае, если эти идеи имеют под собой реальную пользу. Не стоит говорить что бы то ни было только ради того, чтобы создать видимость полета мысли.

//-- Доказательство закона --//

В истории есть множество примеров жизненных ситуаций, в которых для человека оказывалась очень важной способность масштабно мыслить. Кроме того, немало выдающихся исторических личностей, которые высоко ценили в людях именно это качество.

В 208 году н.э. на реке Янцзы сошлись армии трех государств: Вэй, Шу и У. Командующим армией Вэй являлся Цоо Цоо, армией Шу – Чжугэ Лян. Армия У выступала в союзе с Шу. Однако эти войска бли разделены рекой.

Однажды союзным войскам понадобилось более ста тысяч стрел. Как их достать – никто не имел представления. Но Чжугэ Лян вскоре предложил одну замечательную идею, которая и была претворена в жизнь под его руководством. Он взял 200 лодок и обвешал их борта пучками соломы. Затем дождался туманной ночи и тихо подвел лодки к лагерю армии Вэй, приказав своим солдатам бить в барабаны.

Предводитель вражеской армии Цоо Цоо проснулся и подумал, что на его лагерь напал неприятель. Он сразу же отдал приказ своим лучникам отправиться к берегу и стрелять. Они так и сделали.

Но выпущенные стрелы застряли в соломе. На рассвете Чжугэ Лян увел свои лодки, утыканные стрелами, а на прощание крикнул слова благодарности вражескому командиру. Поскольку был сильный туман, тот не решился преследовать неприятеля.

Вернувшись в свой лагерь, солдаты армии Шу пересчитали стрелы и с радостью констатировали, что их оказалось именно столько, сколько было необходимо.

//-- Образ --//

Идейный вдохновитель. Это человек, который способен заразить остальных своим оптимизмом, придать им силы и внушить желание воплотить в жизнь очередную идею. Он не боится показаться сумасбродным и несерьезным, он не стесняется спрашивать о том, что ему непонятно, и обладает терпением, позволяющим объяснять непонятное другим. Он активен и энергичен, для него не существует закрытых дверей и понятия «не могу». То, что он считает имеющим смысл, он постарается лучшим образом воплотить в жизнь. Люди охотно следуют за этим человеком, так как он умеет передать свой настрой и окружающим.

Какие только идеи ни приходят в головы людям! Впоследствии они могут стать основами для систем, которые за короткое время становятся привычными. Тогда они уже не вызывают того удивления, которое возникало при их появлении. Так, совсем немногие знают о том, что нумерацию кресел в театрах придумал знаменитый философ, естествоиспытатель и математик Рене Декарт. Предложенная им система быстро прижилась, и сейчас она никого не удивляет. Но во времена ее появления в парижском высшем обществе произошел настоящий эмоциональный взрыв. Все разговоры сводились к одной теме: замечательному изобретению Декарта. Театралы осаждали короля прошениями наградить ученого за его чудесную идею.

Вот как может быть воспринята идея, которая с одной стороны не включает в себя ничего особенного, однако в определенное время может показаться гениальной. Наверное, из этого можно сделать вывод о том, что идеи должны соответствовать прежде всего времени, и тогда они будут признаны успешными.

Кстати, древнегреческий мудрец Платон (428—347 гг. до н.э.) считал началом всего сущего идеи. Он полагал, что сначала возникает идея, а затем она трансформирует бесформенную материю в определенный предмет. В своих ученых изысканиях Платон часто выражал мысль, что каждая вещь причастна к своей идее. Таким образом философ показывал неизмеримую важность идей для человечества в целом.

Всем знакомая в настоящее время воздушная почта имела свой своеобразный прототип еще в XV веке. Всем известно, что воздушными почтальонами прошлых лет, безусловно, являлись голуби. И, кстати, использовать их в качестве распространителей писем тоже является гениальной идеей. Однако существовал и другой способ отправления писем. Во времена Бургундских войн

Швейцарии и Лотарингии войска Карла Смелого в течение долгого времени осаждали город Рейсс. У жителей этого города в процессе осады возникла замечательная идея: обмениваться сообщениями с воевавшими в союзе с ними войсками при помощи... пушечных ядер. Конечно, порой письма не достигали намеченного адреса, однако несовершенство почты не снижает степени гениальности этой идеи.

Знаменитый выдающийся инженер Эдисон был автором многочисленных смелых идей и проектов. Многие из них были чудесным образом воплощены в жизнь. Они поражают не только своей смелостью, но и невероятной масштабностью.

Так, один из проектов замечательного инженера заключался в следующем. В конце XIX столетия он предложил идею создания совершенно особенного магнита для исследовательских целей. В его задачи было предложено включить регистрацию электромагнитных процессов, происходящих на Солнце.

Удивительной был и идея использования этого прибора. Эдисон предложил представить в виде магнита... отвесную скалу, находящуюся в Соединенных Штатах, недалеко от города Огдена. Оказалось, что эта скала и в самом деле состоит из магнитного железняка. Эдисон предложил обмотать ее проволокой и таким образом представить в виде сердечника электромагнита, имеющего индуктивность астрономического значения.

Таким образом, прибор отражал бы колебания магнитного фона на Солнце. В настоящее время ученые сходятся во мнении, что предложенный проект был чрезвычайно интересным и имеющим глубокий смысл.

Большинство выдающихся исторических личностей предпочитали мыслить и мечтать с размахом. Свои мечты они рассматривали как временно нереализованные идеи и старались по мере возможности их воплотить.

Известный академик Н. В. Белов в одном из своих интервью так ответил на вопрос о своих мечтах: «Если уж мечтать, то с размахом. Моя мечта номер один в полном смысле слова является рабочей. То есть над ней надо работать, и она, надеюсь, осуществится. Ведь каждое открытие – это осуществленная мечта.

Такой природный элемент, как морская вода, уже давно начал привлекать внимание выдающихся ученых. Они видели в ней источник многочисленных ценных элементов. Выдвигались самые разные идеи по использованию морской воды на благо человечества.

Так, в Японии учеными была предложена идея использования воды для получения урана. В настоящее время ведутся активные работы по претворению этой идеи в жизнь.

В Восточных Пиринеях, находящихся на территории Франции, в Монлуи есть крепость, которая была построена в XVII веке. Она находится на высоте более полутора тысяч метров над уровнем моря. Вряд ли те, кто был строителем этой крепости, могли предполагать, что она станет местом претворения идеи через несколько столетий своего существования. Тем не менее именно так и случилось. Около полувека тому назад крепость стала местом, где была сооружена печь для использования солнечной энергии, спроектированная Феликсом Тромбом.

//-- Обратная сторона закона --//

Любая идея, которую выдвигает тот или иной работник, должна быть содержательной и понятной. Если она будет выражена неясно, то руководитель вряд ли согласится выслушивать дальнейшие мысли своего подчиненного. Очень важно с самого начала заинтересовать начальника. В противном случае наверняка сработает оборотная сторона данного закона.

//-- Авторитетное мнение --//

Наука выигрывает, когда ее крылья раскованы фантазией.

(М. Фарадей)

А суть ее заключается в том, что руководитель может воспринять предлагаемую идею как способ подчиненного выделиться среди общей массы рабочего состава. Предположим, что сотрудник высказывает какую-то мысль, в которой заключен глубокий смысл, но которая явно не доработана. Она требует дальнейшей разработки и в этом случае может стать основой для замечательного нововведения. Однако руководитель почти наверняка отвергнет эту идею, признав ее несостоятельной. Увы, далеко не все начальники способны мыслить пространно, а потому не всем будет по силам понять то, что сформулировано нечетко.

Существует особый тип руководителей, которые не приемлют думающих сотрудников. Подобные типы приживаются на тех предприятиях, где важны не творческие способности сотрудников, а сам рабочий процесс. Иными словами, те люди, которые устраиваются на подобное предприятие, сами решают, могут ли они работать по таким правилам или нет. И если они выбирают первый вариант, то в дальнейшем придется придерживаться условий, диктуемых руководителем. Прежде всего, это должно касаться предлагаемых идей. Они ни в коем случае не должны быть новаторскими, внедряющимися в рабочий процесс с целью его изменения. Допускаются только те мысли, которые касаются улучшения рабочего процесса, его усовершенствования.

Вынесение новых идей на суд остальных работников всегда должно производиться после самого тщательного обдумывания. Ни в коем случае нельзя делать новаторское предложение, не взвесив все за и против. Если работник не может предвидеть все возможные возражения со стороны непосредственного начальника и прочих вышестоящих работников, то он почти наверняка не сможет доказать состоятельность своей идеи. Ничего удивительного не будет в том, что предложенная идея будет отвергнута, даже если она и будет заключать в себе хороший потенциал.

ЗАКОН 11

БУДЬ ОСТОРОЖЕН – КОНКУРЕНТЫ НЕ ДРЕМЛЮТ!

//-- Формулировка закона --//

Если вы считаете, что у ваших коллег нет таких же честолюбивых и далеко идущих планов, то измените свое решение, пока не поздно, не считайте других людей глупее и пассивнее себя. Вы и сами не заметите, как на облюбованное вами место назначат никчемного, с вашей точки зрения, коллегу.

//-- Толкование закона --//

Наверное, каждый из нас хотя бы один раз в жизни пережил ситуацию, когда на облюбованное и желанное им место, которого он заслуживает своей работой, умом и талантом, назначали никому неизвестную «серую лошадку», лишенную описанных качеств, или же, напротив,

человека, известного всем и каждому как совершенно непригодного для выполнения данной работы. Наделенный амбициями, уверенный в себе, активный и предприимчивый человек, конечно же, тяжело переживает подобные происшествия, отлично понимая, что на его пути встает сила, с которой он не в состоянии совладать, а именно – интерес третьего лица.

Как говорят экономисты, конкуренция – двигатель прогресса. Действительно, стремление одного человека стать лучше, чем другой, добиться более высоких результатов в работе вызывает между двумя людьми возникновение отношений соперничества, выливающихся в открытую конкуренцию. При этом соперники, распаленные огнем желания быть первыми, часто не брезгают ничем, чтобы столкнуть соперника с пьедестала. Например, они используют клевету, наветы начальству, подкуп, порчу имущества, чинят препоны, засылают шпионов, крадут информацию, собирают досье, коллекционируют промахи и мелкие ошибки, которыми можно будет воспользоваться.

//-- Байка --//

Одна показательная для данного закона история произошла в семействе Валуа в XVI веке. Один из представителей королевского рода, Анри де Валуа, будучи средним братом действующего властелина Карла IX, был послан на правление в Польшу. Во время его отсутствия самый младший брат, Франсуа, решил воспользоваться случаем и, приняв участие в убийстве царствующего брата, занять престол, так как Анри понадобилось бы слишком много времени, чтобы вернуться во Францию. Однако средний брат был вовсе не глуп и попросил свою мать Екатерину Медичи сообщить ему незамедлительно, если что-то случится. Любящая мать, конечно же, предупредила сына об отравлении и тяжелом состоянии брата, и Анри, спешно выехав из Варшавы, успел как раз к его кончине, став очередным королем Франции Генрихом III.

В результате очень часто выгодное предложение, хорошее место, более высокую должность получает не действительно заслуживающий ее талантливый и ответственный человек, а тот, кто первым успел оклеветать коллегу, кто вовремя подкрался к начальнику, притворившись другом, заботящимся о нуждах организации, тот, кто, подобно змею, обвил горло руководителя и пригрелся на его груди.

Вместо того чтобы в одно далеко не прекрасное утро прийти на работу и узнать о том, что на желанное вами место назначен кто-то другой, более быстрый и проворный, или же получить уведомление об увольнении, став жертвой клеветы и наветов завистников, желающих устранить ненужного конкурента, не лучше ли заранее подготовиться к нападению, сделать все возможное для того, чтобы принять вызов и победить в поединке.

Для того чтобы сделать это, не требуется большого напряжения сил. Необходимо всего лишь избегать всего, что может скомпрометировать, оставить неблагоприятный след на вашей репутации, стать через какое-то время доводом против вас. Можно возразить: но ведь это практически не выполнимо, ведь в общении с коллегами, с начальством мы далеко не всегда бываем в состоянии сдержать свои эмоциональные всплески, негативные чувственные проявления, недовольство и гнев. И, потеряв контроль, потом заставляем себя многократно раскаиваться в том, что позволили недругам завладеть еще одним козырем в борьбе против нас.

Поэтому прежде всего следует научиться сдерживать себя, уметь руководить своими эмоциями, безразлично – негативными или позитивными (ведь радость при виде кого-либо из сослуживцев может быть истолкована не менее превратно, чем ненависть, выражаемая в адрес другого). Овладев этим навыком, можно всегда оставаться в стороне от конфликтов, не давая повода ни одной из сторон причислять себя к врагам.

Не менее необходимо научиться сдерживать словесные выражения своих чувств. Человек, который, будучи внешне спокойным, осыпает проклятиями кого-то из коллег, подобен герою кошмарного сновидения. Намного лучше, если вместо принципа «что думаю, то и говорю» использовать принцип «тот, кто молчит, кажется умнее». Его следствием станет интерес начальства, положительное отношение сотрудников и помощь в продвижении по службе.

И последнее, что необходимо знать человеку, решившему расправиться со своими конкурентами: в деле завоевания интереса и внимания начальства главное – скорость. Тот, кто успел первым, пожнет максимальные плоды, получит самые большие прибыли. Поэтому не стоит откладывать на неопределенное будущее намерения навестить шефа и поговорить с ним по поводу своей карьеры. Ведь в то время, пока вы только собираетесь сделать это, кто-то, возможно, уже сидит в кабинете начальника и говорит ему о своих способностях и редкостных талантах.

//-- Доказательство закона --//

Необходимость стоять на страже своих интересов, не допуская никаких посягательств со стороны соперников и завистников, не вызывает ни у кого сомнения. Что же можно предпринять для того, чтобы защититься от подобных явлений, обезопасить себя от стремления конкурентов обойти в гонке за первое место, прийти к финишу первыми.

//-- Образ --//

Помещение (наподобие отдела) с двумя рядами столов. За каждым столом сидит сотрудник отдела. На столе разложены документы. Голова всех сотрудников лежит на столе, видно, что они спят. Около головы каждого стоят одинаковые будильники, заведенные на один и тот же час.

Прежде всего не стоит слишком явно выдавать свои стремления стать первым, продвигаться, занять более высокое место, перейти на новую должность. Вместо того чтобы афишировать свои карьерные стремления, следует тихо и постепенно, уподобляясь пауку посреди гигантской сети, проводить одно мероприятие за другим, целью которых будет постепенное приближение к намеченной цели. Идеальная методика продвижения та, в ходе которой никто ничего не замечает, и повышение по должности или перевод на более высоко оплачиваемую работу становится для окружающих полной неожиданностью.

Затем тому, кто решил достичь максимального успеха в рамках отдельно взятой организации, следует приглядеться к окружающим и подумать над тем, не является ли кто-либо из них тайным завистником (даже теоретически) и не представляет ли он опасности в случае, если в процессе карьерного роста на свет всплывут компрометирующие или хотя бы предположительно компрометирующие факты.

Завистников можно различить, в частности, по тому, как они относятся к перспективному работнику, как разговаривают с ним, как высказываются о нем «за спиной» (вряд ли есть человек, который совершенно сумел бы скрыть негативное отношение к кому бы то ни было, не проявив его ни в мимике, ни в интонации голоса, ни в стремлении поделиться с коллегами, которых он считает «своими», негативными впечатлениями о данном работнике).

Есть также еще одна примета, по которой легко распознать завистника и конкурента: этот человек сразу же после того, как прозвучало мнение перспективного работника, встречается в разговор и стремится очернить только что сказанное, выдвигая свое предложение, которое он расхваливает как более интересное, прогрессивное, экономное и т. д. Или же этот человек просто заходит в кабинет начальника и говорит все это ему наедине, сопровождая рассказ услышанными или самостоятельно сочиненными сплетнями.

Следующий шаг – устранение конкурента. Он достаточно труден и требует заблаговременной подготовки. В частности, для того чтобы убрать с пути человека, совершающего попытки навредить, забежать вперед, необходимо пользоваться любым случаем, шансом, чтобы самому стать первым, не стесняться отодвинуть соперника движением плеча, воспользоваться имеющейся информацией против него, собирать компромат на соперников, вести нечто вроде торга, в котором победит сильнейший.

Если вы видите, как конкурент забеспокоился, активизировал свои действия, постарайтесь узнать, не произошло ли нечто, о чем вы не знаете, вы должны знать нечто, способствующее вашему продвижению, но намеренно утаиваемое противником. Если это подтверждается, спешите опередить его, сразу же предпримите ответные ходы. Если подобная информация стала известна только вам, не раскрывайте и не обнародуйте ее до тех пор, пока не сможете извлечь максимальную выгоду из того, что знаете.

И последнее, о чем необходимо сказать, – это готовность к поражению. Как известно, бывает и на старуху проруха, и даже тот, кто прикладывает все возможные усилия для достижения намеченных целей, может оказаться не у дел. Поэтому, соблюдая правила обращения с соперником, все же нелишним будет морально подготовиться к тому, что он может оказаться сильнее и победить в упорной борьбе.

Это не значит, что нужно опустить руки и перестать бороться за свою мечту. Уже завтра перед нами появится новая возможность продвинуться, и вот уж тогда никакой конкурент не сможет стать помехой на пути к мечте.

Примером, подтверждающим необходимость постоянно находиться на страже собственных интересов, уметь узнавать недоброжелателей и конкурентов и вовремя реагировать на их возможные проступки, можно назвать случай из жизни французского короля Генриха III Валуа, этого странного властителя, который при помощи верных слуг смог распознать конкурента и изблечить его.

Его величество был средним сыном вдовствующей королевы Екатерины Медичи, ставшим королем Франции после кончины Карла IX, предательски отравленного ядом. Младшим же братом, уже давно мечтавшим о престоле, был Франсуа, герцог Анжуйский, который и стал фигурой, привлечшей дворян, стремившихся свергнуть действующего короля.

Молодой герцог Анжуйский был слаб к лести и, выслушав речи вельмож, восхвалявшие его царственные достоинства, решил пойти на измену и возглавить заговор. Однако некоторые из верных Генриху III дворян узнали о заговоре и доложили суверену. Король, тщательно продумав план мести, по очереди вывел заговорщиков на чистую воду, своего брата же, который был принцем крови, отослал его во владения подальше от столицы, чтобы тот более никогда не намеревался захватить власть в свои руки.

Еще одним примером того, как своевременный захват конкурентов врасплох позволил герою достичь вершины славы, является история из жизни знаменитого итальянского купца Антонио Нанини.

Этот смелый человек всю жизнь занимался продажей тканей, привезенных с Востока, а также пряностей, имевших в те времена огромную ценность. Торговля его шла очень бойко, так как маэстро Нанини умел завлекать покупателей и всегда очень выгодно продавал свои товары. Множество конкурентов стремилось встать на его пути с тем, чтобы заполучить пропуск на наиболее выгодные рынки (ведь, как они считали, все зависит не от личности продавца, а от порта, в котором пристают его корабли, так как бойкие городские площади также немаловажны для купца, привозящего свои товары).

Для того чтобы лишить Нанини возможности отправиться за товаром, конкуренты перекупали его команду, пытались отравить капитана главного корабля, насылали бандитов, портивших товары, приплывали на бойкие места торговли раньше него. Однако ничто не помогало, и их усилия не увенчались успехом.

И вот однажды Антонио Нанини решился отомстить своим конкурентам и подготовился к торговому походу более основательно, чем обычно. Зная, что соперники будут стоять там же, где и он, купец заготовил речи, услышав которые, покупатели приходили в восторг и спешили купить только его товары, тогда как на товары конкурентов даже не смотрели. И только тогда соперники поняли, что не только бойкое место, но и личность самого торговца имеют очень большой значение для достижения успеха.

//-- Обратная сторона закона --//

Изобличение возможных и действительных конкурентов – дело, которым не должен пренебрегать ни один работник, стремящийся добиться максимально возможного от своей организации. Он всегда в курсе того, кто и что замышляет против него, кто может стать врагом и чинить препятствия на пути, а кто, возможно, уже предпринял нечто, подготовил неприятность, последствия которой будут ощущаться еще долгое время.

//-- Авторитетное мнение --//

Очень часто в коллективе, собравшем нескольких талантливых и амбициозных людей, возникают сложности во взаимоотношениях по причине желания каждого из них продвинуться по служебной лестнице, сделать карьеру, занять достойную должность. Все претенденты предпринимают попытки сблизиться с начальством, показать себя с самой лучшей стороны, добиться максимальных успехов на занимаемом в данный момент месте. Поэтому, как

показывают исследования, наибольшее количество конфликтных ситуаций приходится именно на подобные коллективы. Для того чтобы выжить в постоянном стрессе и неутрахающей борьбе, от стремящегося вверх требуется вся выдержка и недюжинные умственные способности.

(Д. Карнеги)

Однако в описании такого человека постоянно, как бы вторым планом, проскальзывает мысль: а не является ли такой индивид просто-напросто параноиком, озабоченным манией преследования, подозревающим всех и вся, стремящимся найти в окружающих черты предателей и негодяев. Ведь, считая, что все находящиеся рядом люди наверняка бруды и иуды, можно постепенно утратить способность доверять кому бы то ни было, просто общаться, смеяться, говорить.

Поэтому не лучше ли оставить свои подозрения по поводу каждого встречного человека, открыть свое сердце общению, распахнуть душу навстречу новым друзьям и знакомым. Наверняка среди новых коллег найдутся очень интересные люди, общение с которыми подарит множество незабываемых минут и часов. Возможно, вы сможете обрести верного друга, который примет вас со всеми недостатками и капризами, разделит невзгоды и радости, поможет советом и делом, вместо того чтобы пылать ненавистью или чинить препоны на вашем пути.

С другой стороны, желание опередить конкурента может привести к тому, что сам человек легко станет описанным выше ненавистником, собирающим компромат, наговаривающим, распространяющим сплетни на кого-то, совершенно не заслуживающего подобного к себе отношения. Такой поворот событий ничуть не менее негативен, чем первый.

Поэтому вместо того чтобы чинить препятствия другим, не лучше ли помочь им, протянуть руку помощи, дать нужный и своевременный совет, выслушать, если это необходимо. Такой стиль поведения поможет вам не только прослыть душевным и хорошим человеком, но и обрести множество добрых друзей, которые смогут замолвить за вас словечко перед начальством.

НЕ СМЕШИВАЙ ПОНЯТИЯ «ЛОЯЛЬНОСТЬ» И «ПОДХАЛИМСТВО» ПЕРЕД ЛИЦОМ КОЛЛЕГ

//-- Формулировка закона --//

Смешение многих понятий приводит не к тому, на что рассчитываешь. Проявляя лояльность по отношению к коллегам, не перейдите тонкую грань между лояльностью и подхалимством. Будьте уверены, что даже находясь на грани, не перейдя ее, как вам кажется, коллеги отнесут ваши действия к подхалимству. А пренебрегать мнением коллег, терять их доброе к вам расположение не нужно – они еще могут вам пригодиться.

//-- Толкование закона --//

Умелое общение с коллегами на работе может, несомненно, повлиять на карьерный рост человека: в зависимости от того, как он ведет себя с сотрудниками и с начальством в разговоре на разные темы, как обращается к ним с просьбами, каким образом умеет решать важные профессиональные вопросы.

У каждого работающего человека рано или поздно возникает ситуация, когда ему приходится делать выбор для самого себя в разговоре: соглашаться с собеседником или оставаться верным себе, настаивать на своем, умело склоняя к этому других. Причем на работе могут возникнуть совершенно разные вопросы: как профессиональные, так и личного характера – и в том, и в другом случае, работнику необходимо проявить максимум внимательности и учтивости к собеседнику, уметь выслушать его и вовремя сделать свои замечания, высказать собственное мнение. При этом следует умело и осторожно подходить к критике других, стараться не задеть ничье человеческое достоинство.

Поэтому каждому разумному работнику следует прежде всего научиться вырабатывать в себе серьезное и беспристрастное умение общаться и овладевать для этого правилами взаимоотношений между сотрудниками, развивать в себе твердую решимость в умении обходиться с людьми.

Для того чтобы посредством благоприятного разговора можно было повлиять на собственную карьеру, необходимо обязательно привлекать к себе необходимых людей для общения, вызывая у них интерес к своей персоне. Что касается самого разговора, то необходимо проявить максимум лояльности, чтобы не превратить дружескую беседу в громкий спор, не вызвать у собеседника раздражения и неприязни к себе.

//-- Авторитетное мнение --//

Владей искусством беседы, ибо в беседе сказывается личность... Чтобы в беседе быть приятным, приравнивайся к характеру и уму собеседников. Будь осторожным в беседе: с соперником – из опаски, с прочими – из приличия. Выпустить слово легко, да поймать трудно. Разговаривая о пустяках, прощупывай почву для дел поважнее. Помни: кто в беседе легко открывается, того легко убедить и победить. Благоразумие в беседе важнее, чем красноречие.

(Из афоризмов Бальтасара Грасиана)

Лояльность – это способность человека быть «гибким» в общении, находить общий язык с собеседником, стараться понять его и при необходимости войти в его положение, посочувствовать ему, а в итоге согласиться с ним или прийти к компромиссу в решении общих вопросов. Компромисс – результат лояльного общения, это идеальный финал для любого профессионального разговора, только вот далеко не каждый человек умеет достигать его.

Компромисса можно достигнуть, если соблюдать ряд общеизвестных правил: говорить с людьми о том, что их интересует, проявлять максимум внимания и сочувствия. Кроме того, рекомендуется быть приветливым и добродушным в разговоре, проявлять терпение и в меру снисходительно слушая собеседника, поощрять его говорить о самом себе, искренне внушая ему при этом сознание его значительности. Также нужно уметь сдерживать себя там, где это необходимо, уметь признавать свою неправоту и т. п.

Все советы сводятся к тому, чтобы человек умел в разговоре расположить к себе собеседника, не обидев его, не задев его чести и достоинства, а напротив, увеличив его уважение к самому себе. При этом очень важно не пробудить в собеседнике мысль о собственном лицемерии и не прослыть подхалимом. И здесь, надо признаться, очень сложно не переусердствовать в проявлении лояльности, перейдя довольно зыбкую границу между ней и подхалимством. Ведь подхалимство – это уже преднамеренная попытка человека «подыграть» своему собеседнику, соглашаясь с ним и потакая ему буквально во всем.

Вначале подхалим прилагает все усилия для того, чтобы склонить нужного человека к разговору, ловкостью и хитростью вызывая интерес к себе и создавая о себе хорошее впечатление путем упорного преувеличивания значимости самого собеседника, делая ему при этом массу комплиментов, угождая в разговоре и принимая его сторону. Подхалим действует очень умело с

целью заставить собеседника откровенно высказаться на интересующую его тему, а затем добиться от разговора желаемого результата, возможно, только делая вид, что со всем согласен.

Таким образом, у подхалимства и лояльности возникает очень много общих, довольно схожих черт, что мешает людям четко определить и отделить одно от другого. Поэтому в разговоре с коллегами, и особенно – с начальством, следует постоянно думать о том, как бы не нарушить эту грань. Этого можно достигнуть, если держаться в разговоре достойно, не заискивая, не унижаясь, придерживаясь собственных устойчивых убеждений. Вместо того чтобы просить, следует задавать наводящие вопросы и делать из них выводы для себя; выражать искреннюю похвалу и признание достоинств собеседника там, где он действительно отличился. А чтобы указать на ошибки другого, можно вначале указать на свои собственные.

Важно при этом оставаться верным самому себе и действовать, руководствуясь своим сердцем, не изменяя собственным принципам. И если не удастся прийти к компромиссу, необходимо согласиться и отказаться так, чтобы не навредить ни себе, ни собеседнику. Только в том случае, когда человек смело проявляет себя в общении, верно и прямолинейно выражая свои мысли и не забывая при этом о чувствах и мыслях собеседника, он может достигнуть потрясающих результатов от общения, способных повлиять его на карьерный рост.

//-- Доказательство закона --//

Нередко для того чтобы добиться чьего-то расположения с целью повысить свою значимость, занять более выгодное место на службе, человек проявляет излишнюю самоуверенность в разговоре, переоценивая отношение к себе собеседника и тем самым выглядит подхалимом, чем и вредит сам себе.

Так, в числе приближенных людей великого князя Григория Александровича Потемкина был некто В. Этот молодой человек считал себя одним из близких людей в доме Потемкина, потому как последний иногда пускался с ним в пространные беседы и любил, чтобы тот присутствовал на его вечерах. Самолюбие внушило В. сделаться первым лицом при великом князе, стать поверенным в его делах, завоевать его доверие и признательность. Видя вокруг себя массу таких же «конкурентов», которые желают воспользоваться знаменитостью и связями князя, В. решил, что в первую очередь необходимо от них избавиться.

И однажды с доброжелательным видом В. обратился к князю со словами:

– Ваша светлость, нехорошо делаете, что не ограничите число имеющих счастье препроводить с вами время, потому что между ними есть много пустых людей.

– Твоя правда, – отвечал князь, – я воспользуюсь твоим советом.

После этого Потемкин расстался с ним по обыкновению очень ласково и любезно. Только на другой день В. приехал к князю и хотел было войти в его кабинет, но слуга затворил дверь перед его носом, объясняя, что не велено принимать. Пораженный В. был обескуражен и не верил сказанному:

– Как? Ты, верно, ошибаешься во мне или в моем имени?!

На что слуга убедительно ответил:

– Никак нет, сударь, я довольно знаю вас, и ваше имя стоит первым в списке лиц, которых князь, по вашему совету, приказал к себе не допускать.

И на самом деле князь Потемкин с этого времени уже более никогда не принимал у себя этого человека.

//-- Притча --//

Некий мудрый шах, видя, как один из приближенных все время заискивает перед ним, расточая похвалы и славя, и старается тем самым заслужить его расположение и щедрость, вызвал того к себе и сказал: «Если ты хочешь, чтобы я относился к тебе, как к своей любимой собаке, которая лижет мне ноги и виляет хвостом, завидя меня и выражая этим просьбу о награде за верность и преданность, то можешь считать, что ты этого добился. Но если ты считаешь себя человеком, достойным моего уважения, никогда больше не пресмыкайся и не веди себя, как мой пес. Никогда не вступай со мной в спор – это может разгневать меня, но и не сдавайся сразу – я буду считать тебя трусом: поступай так, как следует поступать человеку, приближенному ко мне».

Одной из основных ошибок, которые выдают человека за подхалима, является его попытка привлечь к себе внимание, критикуя и указывая на недостатки других. Умный собеседник (такой

же, как князь Потемкин) сразу же поймет, в чем дело и что кроется за подобными разговорами. В карьере нет ничего хуже, как «карабкаться наверх по головам других», пытаюсь унижить и оскорбить кого-то из своих коллег.

Конечно, есть такие люди, которые склонны к поощрению подхалимства и в связи с этим держат при себе таких подчиненных, способных заискивать, лицемерить, хвалить. Такие «руководители» способны щедро одаривать своим вниманием даже прислугу, лишь бы та вовремя делала комплименты и молча выполняла свои обязанности. Да, и кротость бывает в почете и заслуживает наград.

Но большинство руководителей и «сильных мира сего», от которых зависит судьба (карьера) других людей, относятся к подхалимам и лицемерам с презрением и ненавистью, равнодушно смотрят на подобного рода «прислужников». Они, напротив, очень мудры и с первого взгляда могут выделить в толпе приближенных тех, кто имеет свое мнение и независимо высказывает его, кто живет по чести и совести, не склоняет головы и не унижается ради заслуг. И такие «герои» не выставляют себя напоказ, не стараются выделиться тем, что независимы, своевольны и непреклонны. Они не гордятся собой и не возносят себя сами – они лояльны, что проявляется в спокойствии, в равнодушном отношении к славе и разного рода «добродетелям» со стороны руководителей, стараются не вступать с ними в конфликты, не спорить, а умело склоняют к своей точке зрения за счет добродушия и вежливости.

Как правило, с такими подчиненными властители сами стараются вести себя лояльно, сдержанно смотрят на «смелые порывы». И история сохранила не одно имя, носитель которого достиг успеха в карьере благодаря своему умению быть лояльным, а не подбострастным.

Известный древнеримский деятель, а впоследствии – царь Тиберий Цезарь, получивший право на царствование благодаря наследству Августа Цезаря, несмотря на то что прославился не лучшими делами, отличался также своей лояльностью. Благодаря внимательному и вежливому отношению к сенату и всему народу Тиберий добился с их стороны уважения и правил в Риме долгие годы, повышая свой статус.

Гай Светоний Транквилл в своей книге «Жизнь двенадцати Цезарей» пишет об этом великом римском правителе: «Угодливость была так ему противна, что он не допускал к своим носилкам никого из сенаторов ни для приветствия, ни по делам. Когда один консуляр, прося у него прощения, хотел броситься к его ногам, он так от него отшатнулся, что упал навзничь. Даже когда в разговоре или в пространной речи он слышал лесть, то немедленно обрывал говорящего, бранил и тут же поправлял. Когда кто-то обратился к нему „государь“, он тотчас объявлял, чтобы так его не оскорбляли. Кто-то другой называл его дела „священными“ и говорил к сенату по его воле; он поправлял его и заставлял сказать вместо „по его воле“ – „по его совету“, а вместо „священные“ – „важные“.

И непочтительность, и злословие, и оскорбительные о нем стишки он переносил терпеливо и стойко, с гордостью заявляя, что в свободном государстве должны быть свободны и мысли, и язык. Однажды сенат потребовал от него следствия о таких преступлениях и преступниках он ответил: «У нас слишком мало свободного времени, чтобы ввязываться в эти бесчисленные дела...» Сохранилась и такая речь его в сенате, вполне достойная гражданина: «Если кто неладно обо мне отзовется, я постараюсь разъяснить ему все мои слова и дела; если же он будет упорствовать, я отвечу ему взаимной неприязнью».

«Это было тем замечательней, – пишет Гай Светоний, – что сам он, обращаясь к сенаторам и вместе, и порознь, в своей почтительности и вежливости переходит почти все принятые границы. Однажды в сенате, поспорив с Квинтом Гатерием, он обратился к нему: „Прости, прошу тебя, если я, как сенатор, выскажусь против тебя слишком резко...“ – и потом, обратясь ко всему собранию, добавил: „Я не раз говорил и повторяю, отцы сенаторы, что добрый и благодетельный правитель, обязанный вам столь обширной и полной властью, должен быть всегда слугой сенату, а порой – всему народу, а подчас – и отдельным гражданам; мне не стыдно так говорить, потому что в вашем лице я имел и имею господ и добрых, и справедливых, и милостивых“.

Своей лояльностью, но никак не подхалимством Тиберий умел ловко склонять на свою сторону целые толпы людей. Он знал, что сенат ему пригодится, и если он будет поощрять действия последнего, то тот будет доволен им и станет в свою очередь поддерживать его власть.

//-- Обратная сторона закона --//

Основная мысль данного закона сводится к тому, что необходимо четко разграничивать лояльность и подхалимство. В толковании закона основной акцент делался на отрицательных сторонах подхалимства, и соответственно с этим было указано на положительный момент, связанный с лояльностью в общении с коллегами, целью которой является повышение своей значимости в глазах собеседника, что может способствовать собственному карьерному росту.

Но если человек, всякий раз общаясь с сотрудниками, будет думать о том, как бы не сказать чего лишнего, как прийти к обоюдному (совместному) согласию, то такое поведение с его стороны поневоле ведет к усердному контролю над самим собой, заставляет его вести себя не так, как ему на самом деле хотелось бы. Это вынуждает человека выворачиваться, хитрить, сдерживать себя в выражениях, что, в свою очередь, лишает беседу непосредственности, легкости, некоего экспромта.

//-- Образ --//

Чиновник среднего звена отличается тем, что умеет сдерживать себя и подхалимничать перед вышестоящим начальством и вместе с тем старается быть лояльным со своими подчиненными, зная, что от них тоже многое зависит. Такая тактика поведения («ни вашим, ни нашим») создает человеку благоприятную репутацию и дает возможность ему продвинуться по служебной лестнице.

К тому же человек, который в разговоре всегда думает только том, что говорить и как говорить, заранее продумывает ход своих мыслей и слов, сам себя подталкивает к подхалимажу, самостоятельно навлекает на себя подозрения и недоверие со стороны собеседника.

Человек, который всегда и со всем соглашается, вызывает у других негативное отношение к себе: он будет выглядеть, не только как ловкий подхалим и лицемер, но и как человек, не имеющий собственного мнения, с легкостью идущий на поводу у других, а следовательно, как человек бесхарактерный, слабый и никчемный, не способный на отважные поступки и принятие самостоятельных твердых решений.

Положительные стороны лояльности понятны и бесспорны, но невозможно и нецелесообразно постоянно в любом разговоре с коллегами или руководством стараться искать пути к компромиссу, подавляя в себе желание противостоять, требовать, опровергать. Поэтому иногда все же стоит вступать в спор, проявляя твердость и настойчивость, доказывая свою правоту и склоняя собеседника именно к своему мнению. И при этом в полной мере можно использовать легкую лесть, не переставая выражать уважение к тому, с кем приходится разговаривать, вежливостью и добродушным тоном добиваясь того, чтобы он был рад сам согласиться и проявить при этом свою лояльность.

ЗАКОН 13

НЕ УПУСКАЙ СЛУЧАЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ВЕРНОСТЬ НАЧАЛЬСТВУ – СЛУГИ НЕ РЕДКО СТАНОВЯТСЯ СОВЕТНИКАМИ

//-- Формулировка закона --//

Верность – хорошее качество, которое дорогого стоит. Каждый человек хотел бы иметь верного друга, а каждый начальник – верного сотрудника. Поэтому не упускайте случая продемонстрировать это качество. Оно не останется незамеченным, и вас обязательно отметят при любом удобном случае.

//-- Толкование закона --//

Как нелегко бывает найти по-настоящему преданного работника! С этой проблемой сталкивается любой руководитель и, столкнувшись, начинает понимать необходимость тщательного и серьезного подхода к подбору сотрудников. Вместе с этим повышается и степень оценки тех людей, которые работают на предприятии уже довольно давно.

Наверное, в руководстве каждого начальника наступает такой момент, когда он задумывается о том, насколько верны и преданны его подчиненные выполняемому делу. Многие руководители начинают анализировать принципы работы своих сотрудников, изучать мотивы, побуждающие их принимать те или иные решения. Вывод, который сделает руководитель относительно того или иного сотрудника, будет обуславливать в дальнейшем не только отношение начальника к нему, но и возможности карьерного роста. Ведь не секрет, что именно руководитель определяет, давать ли зеленый свет на продвижение кого-то из подчиненных.

//-- Байка --//

При дворе французской королевы Анны была одна фрейлина, которая отличалась бесконечной преданностью своей государыне. Эта юная особа так любила свою королеву, что готова была пожертвовать своей жизнью ради нее.

Однажды королева столкнулась с очень серьезной проблемой. Она подарила свои драгоценные подвески тому человеку, который был ей безумно дорог, в знак своей безграничной любви. Этот человек занимал очень высокопоставленную должность и был иностранцем. Он уехал на свою родину, забрав подарок своей возлюбленной.

Тем временем в ходе тщательно сплетенной интриги, король узнал о том, что его супруга подарила кому-то то, что когда-то подарил ей он сам. Это вызвало его гнев, и он приказал королеве появиться на готовящемся балу, прикрепив на платье подвески, в противном случае королеву ожидала его немилость.

Анне помогла преданная фрейлина, которая отправила своего поклонника в далекое и трудное путешествие за подвесками. Тот выполнил свою миссию и доставил подвески королеве, а фрейлина отныне стала самой близкой подругой королевы.

Как же может повлиять на решение руководителя конкретный человек, работающий под его началом? И возможно ли это вообще? На самом деле, возможно. В силах подчиненного оказать непосредственное влияние на решение начальника и даже принять участие в его принятии. Как ни удивительно это звучит, но тем не менее это так. Важно знать, на какие струны характера руководителя нужно воздействовать.

Самая распространенная ошибка работников заключается в их внутреннем отказе изучать характер руководителя. Подчиненные часто смиряются с необходимостью принимать его таким, какой он есть. Не оспаривая справедливости этого, все же можно напомнить, что знание – это сила. И потому подчиненный, для которого душа руководителя не представляется потемками, может быть уверен в том, что он обладает важной и нужной для себя информацией. Которая, кстати, поможет ему в карьерном росте.

Изучив досконально характер руководителя, подчиненный будет в курсе, как тот относится к проявлению верности со стороны сотрудников. Можно быть уверенным в том, что каждый руководитель оценит по заслугам преданность своего работника. Но многое зависит и от того, в каком виде эта преданность будет преподнесена.

У каждого руководителя есть свои представления о таких качествах, как верность и преданность подчиненных. Кому-то нравится, когда сотрудники распространяют слухи о качествах, которые им присущи. Есть начальники, считающие, что таким образом растет престиж компании. Кстати, подчиненные, которые любят подолгу говорить о том, насколько они верны выполняемому делу, незаменимы для работы с новыми кадрами. Не секрет, что когда новый человек приходит на работу, он еще не имеет собственного отношения к компании и к руководителю, а потому тщательно впитывает в себя любую информацию, исходящую от старых работников.

Если руководителю, напротив, не нравится, когда работники распространяются о своей верности делу, то подчиненным это нужно обязательно учитывать. Начальник такого типа может запросто уволить сотрудника за демонстрацию своей преданности, выраженную в открытой форме. Причиной этого может быть уверенность руководителя в том, что являя миру свое преданное отношение к нему, сотрудник может заодно раскрыть и секреты компании. Понято, что подобное не способствует установлению доверия.

//-- Авторитетное мнение --//

Только глупцы или покойники не меняют своих мнений.

(Д. Лоуэлл)

Однако, такие взгляды руководителя вовсе не означают, что он в принципе не принимает изъявления верности и преданности. Просто это нужно делать не посредством слов, а в ходе конкретных поступков. Полагая, что подчиненный совершает то или иное действие не ради личной выгоды, а исключительно на благо компании, руководитель вольно или невольно проникается симпатией к нему. Нет ничего удивительного в том, что когда зайдет речь о повышении, его выбор падет на конкретного сотрудника.

Часто говорят о том, что руководитель должен быть тонким психологом. Это вполне справедливо, однако в не меньшей мере это касается и подчиненных, обеспокоенных возможностями карьерного роста. Работники, которым удастся познать характерные черты своего руководителя, получают возможность использовать эти знания себе на благо.

//-- Доказательство закона --//

Выдающиеся люди разного времени, достигшие почета и славы, многократно упрочивали хорошее мнение о себе благодаря свершению поступков, в которых отражались присущие им черты – верность и преданность. Полководцы с победоносными криками во славу государя вступали на тропу войны, и на протяжении всего времени ничто не могло сломить подобного отношения.

//-- Образ --//

Верный старый слуга. Он не навязывает своего мнения господину, но тот знает, что при случае слуга может дать ему дельный совет. Старик много раз спасал жизнь своему хозяину, и тот не

сомневается в его верности и преданности. Что бы ни случилось, слуга никогда не оставит своего господина, из-за чего он стал ему ближе, чем родной человек.

Выдающийся полководец граф Михаил Андреевич Милорадович пользовался любовью и уважением своих подчиненных. Однажды в день своих именин он появился перед солдатами после трехсуточного сражения. Сразу же во всех полках раздалось приветственное: «Ура!» Солдаты поздравляли с днем ангела «своего отца», как с уважением называли они начальника.

Тем временем, пока звучали поздравления, из леса показалась колонна французских солдат под предводительством маршала Нея. И тогда граф Милорадович сказал, обращаясь к солдатам из Павловского гренадерского полка: «Солдаты, я благодарю вас за поздравление и дарю эту колонну!»

Как только эти слова были сказаны, русские ударили в штыки. Колонна французских солдат исчезла. Слухи об этом распространились достаточно широко. В полку, которым непосредственно командовал граф Милорадович, солдаты говорили, что для них главнокомандующий не пожалел бы и двух французских колонн, выражая при этом любовь и уважение к своему наставнику.

Кстати, начальники сами часто подают пример своим подчиненным, в свою очередь выказывая почет вышестоящим людям. Так, тот же граф Милорадович очень высоко чтит Александра Васильевича Суворова. Когда тот в знак своего хорошего отношения подарил Милорадовичу свой портрет, он вставил его в перстень, написав со всех сторон четыре слова, отражавшие суть тактики Суворова: «Быстрота, штыки, победа, ура!»

Важно не только чтить своего начальника, но и демонстрировать верность делу. Отношение любого руководителя к подчиненному наверняка значительно улучшится, если тот выразит преданность идее, которую поддерживает и сам вышестоящий человек.

//-- Авторитетное мнение --//

Многие люди, слабые от природы, делаются совершенно дрянными оттого, что не умеют быть самими собой и ни в чем не могут отделиться от общего хора, поющего с чужого голоса.

(Д. И. Писарев)

Однажды московскому митрополиту Филарету донесли на одного священника, сказав, что он поминает самоубийц. Понятно, что подобное было абсолютно недопустимо, особенно для церковного служителя.

Филарет призвал к себе священника и спросил, правда ли то, о чем ему донесли. Тот подтвердил слухи. И когда Филарет спросил, как же тот может поступать подобным образом, священник ответил:

– Делаю я это, владыка, по любви и состраданию. Бог не запрещает любить, а помиловать или нет – на то его воля.

Филарет взглянул на священника и увидел в нем отражение огромной христианской любви. Тогда сказал он только одно слово:

– Молись!

Что и говорить, верность человека своему делу или какой-то идее служит для него своеобразным образом, символом, к которому стремится душа и в котором черпаются силы. Люди, верные своему делу, вызывают смешанное чувство уважения и восхищения.

Однажды граф Шувалов поспорил о чем-то с Ломоносовым, в сердцах бросил ему:

– Мы отставим тебя от академии.

И Ломоносов ответил ему так:

– Легче академию отставить от меня.

Однажды императору Петру Великому удалось избежать последствий тщательно сплетенного заговора только благодаря верности подчиненных ему людей. Дело происходило следующим образом. Несколько стрельцов, возглавляемых двумя офицерами, фамилии которых были Циклер и Соковнин, задумали убить Петра. Чтобы достичь этого, они решили поджечь два дома в Москве. Всем было известно, что Петр являлся на пожар всегда, и потому заговорщики решили воспользоваться этим для исполнения своих неблагородных целей.

В назначенный день заговорщики собрались в доме одного офицера, Соковнина. Однако два стрельца почувствовали угрызения совести и отправились напрямик к царю. Оказавшись в покоях великого государя, они рассказали ему о готовящемся заговоре.

Петр срочно написал депешу капитану Преображенского полка Липунову. Он приказал ему собрать свою роту, но так, чтобы об этом никто не знал, и в строго обозначенный час окружить дом Соковнина, а затем арестовать всех, кто там будет находиться. Однако сам Петр перепутал часы и, полагая, что договорился с Липуновым на час ранее, чем это было на самом деле, поехал со своим денщиком к месту собрания заговорщиков.

Петр бесстрашно вошел в дом, сказав, что проходил мимо и решил заглянуть на огонек. Он сидел уже очень долго, ругая про себя Липунова и начиная подозревать и его в заговоре. И когда один из стрельцов спросил Соковнина, не пора ли приступать, Петр бросился на офицера и повалил его мощным ударом.

В этот самый момент, который, кстати, и являлся часом договоренности между Петром и Липуновым, открылась дверь и вошел последний вместе с солдатами. Однако поначалу государь, находясь в страшном гневе, ударил капитана. Тогда тот достал записку, написанную самим Петром, и представил ее государю. Понял царь свою ошибку, попросил прощения и с тех пор верил капитану безоговорочно.

//-- Авторитетное мнение --//

Талант должен убедить массу в истинности своих идей, и тогда ему больше не придется беспокоиться об их существовании, которое совершенно само собой последует за их усвоением.

(Ф. Энгельс)

«Верный слуга», «верный оруженосец» и другие подобные определения прошлого времени свидетельствуют о том, что преданные люди всегда занимали особое положение в жизни выдающихся людей. Так, у многих правителей имелись особо приближенные лица, которые пользовались их расположением, могли давать советы и таким образом словно принимали участие в государственной жизни. Собственно говоря, так и было, потому что фактические правители часто не являлись действительными. Тем не менее они обладали практически безграничной властью. Это свидетельствует о невероятной силе такого качества, как преданность, играющего решающую роль в отношении подданного и высокопоставленной особы.

Сподвижники важны не только для правителей, но и для тех, кто посвятил свою жизнь науке. Всем известно, что многие выдающиеся ученые и преподносимые ими идеи отвергались большинством. Что ж, тем ценнее было одобрение тех, кто готов был последовать за своим кумиром на край света, преодолевая трудности и лишения.

//-- Обратная сторона закона --//

Стоит только руководителю поверить в преданность какого-то работника, как случается ситуация, в которой он проявляет себя нелучшим образом. Но, может быть, это происходит по какой-то причине? Например, потому, что отношение руководителя к подчиненным не совсем адекватное. И потому начальник начинает требовать от своих подчиненных прямо-таки невозможного. Да и те, в свою очередь, часто впадают в крайности: начинают использовать любую возможность, дабы продемонстрировать руководителю свою безграничную преданность. И часто не понимают простой истины, что верность и преданность нужно показывать не за счет участия в незначительных событиях и проявления в них талантов, а за счет устройства вполне серьезных дел, имеющих большое значение для предприятия.

//-- Авторитетное мнение --//

Идеи становятся силами, когда они овладевают массами.

(В. И. Ленин)

Если подумать, то легко прийти к выводу, что чрезмерная демонстрация верности может привести к результату, обратному желаемому. Предположим, кто-то из подчиненных хочет как-то выделиться среди основной массы, завоевать доверие своего руководителя. На самом деле в этом нет ничего плохого, напротив, это вполне естественно, и плохо, если подобного стремления у подчиненного нет. Но вот он начинает активно высказывать свои лучшие чувства по отношению к начальнику, причем делает это в довольно грубой манере, порой даже прибегая чуть ли не к панибратству. Не удивительно, что любой нормальный руководитель быстро поставит его на место.

Демонстрировать свою преданность начальнику и тому делу, которое тот претворяет в жизнь, довольно сложно. На первый взгляд кажется, что достаточно как можно чаще лицемерно высказываться насчет деятельности компании и ее руководителя. Но на самом деле в этом случае сотрудники сочтут своего коллегу подхалимом. В образе подчиненного не должно присутствовать подобострастие, в какой бы форме оно ни было представлено. Выразить свою преданность необходимо конкретными поступками, а не долгими пространными разговорами.

Важен и тот момент, который указывает на отношение руководителя к выражению подчиненными своей преданности. Часто бывает так, что начальник не терпит открытой демонстрации верности, исходящей от кого-то из его коллег. В этом случае подчиненному нужно не позволять себе распространяться о том, насколько он обеспокоен делами компании, а стараться как можно лучше выполнять свои непосредственные обязанности, выражая свою преданность именно таким образом.

ЗАКОН 14

СКРЫВАЙ СВОИ ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ – БЫСТРЕЕ ДОСТИГНЕШЬ ЦЕЛИ

//-- Формулировка закона --//

Заблаговременно посвящая других людей в свои планы, тем самым вы создаете ситуацию, когда вашими идеями могут воспользоваться. Самый кратчайший путь к цели – неразглашение раньше времени своих планов.

//-- Толкование закона --//

На первый взгляд нет ничего плохого в том, чтобы посвящать окружающих в собственные замыслы, стремиться к тому, чтобы сотрудники были в курсе наших идей и разработок, ведь так мы добиваемся взаимопонимания, интереса с их стороны, какого-то отклика, заинтересованности в наших делах. Однако очень часто подобное желание оборачивается для человека своей негативной стороной, так как многие люди склонны испытывать вместо теплого чувства дружбы жаркое чувство зависти, не дающее им объективно посмотреть на другого, оценить его таланты и способности. Поэтому если вы не желаете обрести врагов и завистников, чинящих препоны на вашем пути, старайтесь скрывать свои планы и идеи.

Еще один аспект данной проблемы состоит в следующем: не исключено, что среди коллег, даже тех, которые внешне не показывают признаков зависти или недовольства чересчур быстрым продвижением сотрудника по служебной лестнице, найдутся такие, кто решит воспользоваться недосмотром коллеги, и похитят его идею, выдав за свою. Примеров тому – огромное множество, они становятся сюжетами кинофильмов, однако почему-то многие из нас считают, что подобного рода ситуации с ними случиться не могут, что на самом деле люди по природе добры, мы им очень нравимся, никто не посмеет так обойтись с нами.

//-- Авторитетное мнение --//

В 1998 году несколько специалистов по менеджменту предприняли акцию, привлекающую внимание многих исследователей межличностных отношений в коллективах. Целью исследования было узнать, какова частота противоправного, плагиативного заимствования у коллег по работе интересных идей и разработок. Для того чтобы узнать это, были опрошены три тысячи работников интеллектуального труда. Каково же было удивление исследователей, когда около 30 % опрошенных вспомнили и описали подобный случай из своей жизни. Таким образом, хватких и скорых умом людей вокруг нас оказалось более чем достаточно.

Данное заблуждение, к сожалению, очень широко распространено среди жителей нашей страны, воспитанных на основе кодекса строителей коммунизма. Часто можно услышать от представителей старшего поколения о том, что «а вот в наши времена все было иначе». Однако это совершенно не верно. И тогда, несколько десятилетий назад, можно было повстречать точно таких же благодетелей, скрывавшихся за личиной добрых друзей. Вместе с тем в наше время подобные явления распространились несказанно широко и встречаются повсеместно.

Поэтому для того, кто желает сохранить за собой первенство в изобретении, в создании того или иного нововведения на предприятии, в рождении той или иной идеи, прежде всего следует как можно тщательнее позаботиться о сохранении конфиденциальности, так как в противном случае быстрые умом и делом коллеги растащат их по своим столам.

Наверняка среди коллег найдутся такие, кто, не имея собственного мнения, собственных идей, захочет воспользоваться вашими. На самом деле подобных индивидов огромное множество. Они сидят вокруг нас, внимательно приглядываясь к тому, что мы делаем, прислушиваясь к тому, что мы говорим. Они воруют наши слова, жесты, идеи, они выдают за свои наши планы, блестящие задумки.

Особенностью подобных людишек является повышенная скорость сообразительности, с которой они осознают положительные черты чужих идей, а также не менее высокая скорость опережения действительного владельца идеи на пути ее оглашения в качестве своей, выстраданной, лично рожденной. В результате настоящий творец застывает, пораженный наглостью хитреца, а для того чтобы доказывать первенство, оказывается слишком поздно. Подобный горький опыт научает в следующий раз сдерживать свои эмоции по поводу пришедшей в голову гениальной мысли. Но не лучше ли, не дожидаясь, когда это произойдет с нами, заранее предпринять все необходимые предосторожности и обезопасить тем самым себя от подобных эксцессов.

Еще одной причиной, по которой не следует посвящать в задуманное коллег, – возможность провала. Как ни хорошо будет продуман план действий, как ни тщательно рассчитан, никогда не следует исключать элемента риска и непредвиденных обстоятельств. В результате их воздействия задумка может потерпеть крах, а ее создатель быть обвиненным в чем угодно (в зависимости от фантазии злопыхателя) от профнепригодности до намеренного вредительства.

//-- Байка --//

Известно, что во многих западных странах студенты университетов сделали своей постоянной практикой следующее: они печатают свои научные работы в нескольких экземплярах, один из которых отсылают самим себе по почте заказным письмом. Необходимость в подобных действиях возникла в связи с участившимися случаями воровства и присвоения идей и разработок студентов их собственными преподавателями. Один из случаев приведем более подробно.

Молодой человек, студент филологического факультета, написал очень талантливый роман, который передал своему руководителю с просьбой прочесть и высказать мнение. Преподаватель же, вместо этого, втайне напечатал произведение под своим именем. Роман имел огромный успех с первого же дня появления на прилавках. Каково же было удивление студента, когда он открыл книгу учителя и узнал в ней свое творение. Данная история наделала много шума в объединенном королевстве, и с тех самых пор студенты проделывают нехитрую операцию для того, чтобы защитить себя от посягательств бесталанных, но жадных до славы педагогов.

Во избежание подобных инцидентов никогда не проявляйте заранее свои планы, не показывайте окружающим, что вы что-то замышляете, ни одним движением ресниц не выдавайте задуманного. Только в этом случае вы, успешно проведя намеченное в жизнь, сможете открыть себя и получить заслуженные похвалы, и только тогда, потерпев неудачу, сможете остаться неузнанным, избежать критики и наказания.

//-- Доказательство закона --//

Наверняка каждый из нас хотя бы один раз в течение своей жизни сталкивался с ситуацией, когда его интересную идею, выношенный им замысел кто-то сумел украсть и воспользоваться им себе на благо. Причиной подобного явления можно назвать нашу излишнюю доверчивость к посторонним людям, наше стремление видеть в окружающих только милых и добросердечных друзей, которые, конечно же, не смогут сделать нам ничего плохого. Однако жизнь часто доказывает обратное, и даже самый близкий друг может оказаться предателем, если речь заходит о деньгах, престиже или славе.

Примеров того, насколько сильна необходимость скрывать свои планы, можно назвать огромное множество. Наиболее интересные и показательные из них докажут читателю правомерность данного закона. Первый пример – история, произошедшая на одном из предприятий концерна Дженерал Моторс в 1954 году.

В одном из конструкторских бюро некий работник по имени Хэл Манкер работал над усовершенствованием взаимосвязи между собой частей механизма автомобиля. Это требовалось для того, чтобы сделать машину как можно более управляемой, заставить ее максимально слушаться руля, мягко подчиняться движениям и манипуляциям водителя. После нескольких лет кропотливого труда Манкер придумал крохотную деталь, которая позволяла добиться эффекта руля, продолжающего руки водителя.

По наивности или по рассеянности, свойственной действительно талантливым людям, Хэл поделился своей радостью с одним из коллег во время «перекура». Изобретатель намеревался закончить свои разработки и через некоторое время представить свое создание на суд комиссии. Однако каково же было его удивление, когда буквально через несколько дней коллега-курильщик выставил на совещании подобную же модель, выдав ее за свое изобретение!

Наш герой не смог вынести подобного шока и тут же заявил о плагиате. К счастью, завистник не догадался уничтожить документы, подтверждающие авторство Манкера, и последний,

предоставив все необходимые доказательства, удостоверил комиссию в собственном авторстве, получив заслуженное признание среди коллег и начальства.

Однако далеко не все истории с присвоением чужих идей заканчиваются столь же хорошо и счастливо. Вот пример совершенного противоположного свойства, когда герой не только был шокирован наглостью и хитростью коллеги, но и не смог предпринять ничего, чтобы доказать совершенное нарушение авторского права.

Мэри Сара Дональдс, сотрудница известной косметической фирмы, занимавшаяся разработкой ароматов для духов новой коллекции, объездила весь мир для того, чтобы запастись собранием редких масел, запахи которых могли использоваться для составления ароматов духов. Именно их она использовала при создании нового парфюмерного шедевра. Когда работа была закончена, Мэри несказанно гордилась собой, так как намеревалась не только получить значительное вознаграждение, но и насладиться созерцанием своего творения на рекламных щитах и страницах дорогих журналов. Однако этим надеждам не суждено было сбыться.

Одна из ассистенток мисс Дональдс узнала об окончании работ и решила ознакомиться с результатами втайне от коллеги. Она проникла в лабораторию в нерабочее время, отыскала образец духов и была поражена их чудесным ароматом. Не устояв перед искушением, девушка решила присвоить заслугу составления аромата себе. Для этого она тщательно изучила состав жидкости, сфальсифицировала документацию, подтверждающую якобы проведенные исследования, и в то же время уничтожила все бумаги, принадлежавшие настоящей изобретательнице духов.

На следующий день счастливая Мэри Сара приехала в лабораторию и намеревалась объявить об окончании работ над составлением аромата. Однако, войдя туда, она натолкнулась на коллег, которые, улыбаясь, расходились из кабинета начальника лаборатории. Один из них объявил: молодая коллега сделала прорыв в парфюмерном искусстве, составив незабываемый аромат. Она только что представила его сотрудникам и теперь намерена заняться патентованием своего детища.

Несчастливая мисс Дональдс быстро догадалась, о каком аромате идет речь. Она бросилась в свою лабораторию, чтобы отыскать и предъявить доказательства своего авторства, однако все ее документы оказались уничтоженными, даже листки из дневника, лежавшего в столе и хранившего заметки о ходе работ и радости парфюмера, были вырваны и пропали.

Увы, как гласит закон, без документального подтверждения доводы потерпевшей стороны не могут считаться убедительными. Мэри Сара Дональдс так и не смогла доказать свое авторство в составлении знаменитого аромата, через некоторое время она была вынуждена уволиться из

лаборатории, так как коллеги считали ее препятствующей росту молодого дарования. Она могла видеть свое творение и на рекламных плакатах, и на страницах всех самых модных и дорогих журналов, и каждый раз это зрелище приводило ее в отчаяние.

Следующий пример того, что не стоит доверять свои планы коллегам по работе, – случай с кандидатом философских наук, умнейшим человеком, которого обхитрил его лучший друг.

Герой этого рассказа блестяще окончил философский факультет МГУ и решил продолжать научную карьеру, поступив в аспирантуру и взявшись за написание кандидатской диссертации. Диссертация была досрочно и с блеском защищена, молодому ученому прочили большое будущее, и ученый мир посоветовал ему не откладывать с докторской, ведь стать самым молодым доктором наук в вузе – большая честь.

Наш герой так и поступил: собрался с мыслями и засел в библиотеке, принявшись за подготовку докторской диссертации. Здесь следует рассказать о его друге. Этот молодой человек также был аспирантом того же вуза, однако далеко не таким успешным и талантливым, как его друг. Его посредственные статьи время от времени публиковались в научных журналах, не привлекая никакого интереса специалистов. Однако это не мешало ему мечтать о славе Канта, Гегеля и других знаменитых университетских профессоров и мыслителей.

Для того чтобы быть поближе к знаниям, он подружился с героем данного рассказа, был с виду сердечно предан ему, а на самом же деле просто-напросто черпал его идеи, немного перерабатывал их и выдавал за свои. Так постепенно он настолько осмелел, что решил присвоить и идею докторской диссертации «друга».

Осуществляя задуманное, этот Брут XX века постоянно интересовался разработками коллеги, читал его рукописи, перепечатывал их, копировал заметки. Из них он собрал довольно внушительный труд, который очень быстро представил ученому совету как собственную диссертацию. Совет высоко оценил работу и пришел к выводу, что она достойна быть признанной не кандидатской, а сразу докторской.

//-- Образ --//

Посреди толпы стоит человек в деловом костюме. Одной рукой он зажимает себе рот, другой крепко, даже судорожно прижимает к себе портфель, набитый бумагами. У него испуганные, полные ужаса глаза.

В это самое время ничего не подозревающий герой нашего рассказа услышал о том, что его друг защитил диссертацию. Он несказанно обрадовался, но посчитал странным то, что тот не пригласил его на защиту. Когда же коллеги посвятили его в подробности работы, он был шокирован настолько, что не мог говорить. Увы, было уже поздно, постановление комиссии не могло быть обжаловано. Вот так хитроумная посредственность победила наивную гениальность.

//-- Обратная сторона закона --//

Конечно же, тот, кто скрывает свои планы на будущее, не стремится рекламировать своих намерений, держит в тайне намеченные цели, всегда остается в выигрыше, так как вокруг каждого из нас всегда найдутся завистники, полные желания украсть наши идеи, воспользоваться нашими разработками, даже перенять наши мечты, так как в их головах, увы, не созревает ничего дельного. Однако если присмотреться к проблеме с другой стороны, можно легко заметить, что человек, все время находящийся в тени, не позволяющий себе обозначать свои претензии на более высокую должность, таящий планы и стремления, может так и остаться в тени, никем не замеченный и не признанный. Поэтому вместо того чтобы сидеть в своем углу и тихо вынашивать по большей части несбыточные планы о том, «как я стану» тем-то и тем-то, не лучше ли претворить в жизнь хотя бы одну мечту, пусть не самую большую, но зато настоящую.

Действительно, что может быть лучше, чем по возможности полностью проявить себя, показать окружающим, что среди них есть человек, способный пробиться к вершинам успеха, наконец доказать самому себе, что вы чего-то стоите и на многое способны. Достаточно решиться один раз, и, вкусив сладость победы, вы будете делать шаг за шагом, достигнув наконец всего, чего желаете.

И еще один аспект данной проблемы состоит в следующем: конечно же, посвящая окружающих в свои планы, не можешь гарантировать себе, что кто-то из них не воспользуется полученной информацией себе на благо. Однако, продумав то, как правильно подать информацию, можно не только обезопасить себя от плагиаторов, посягающих на обладание авторским правом на наши идеи, но и найти для себя сторонников и единомышленников, способных поддержать новую идею, встать на сторону инициатора, помочь ему.

ДЕМОНСТРИРУЙ ГОТОВНОСТЬ К ЖЕРТВАМ ВО ИМЯ БЛАГА КОМПАНИИ – ВЕРНОПОДДАННЫЕ ВСЕГДА В ЦЕНЕ

//-- Формулировка закона --//

Надежный сотрудник – это тот, кто способен во имя интересов компании пойти на определенные жертвы. Только та компания достигнет процветания, для сотрудников которой интересы компании превыше всего. Постарайтесь и вы войти в лагерь таких сотрудников.

//-- Толкование закона --//

Так уж устроена деловая жизнь: карьеру делает только тот, кто не боится пойти на определенные жертвы ради достижения поставленной цели. И откуда высокое начальство ценит только тех сотрудников, которые готовы день и ночь работать на благо компании, ни один здравомыслящий служащий не может себе позволить не проявлять готовности приносить жертвы во имя компании и интересов, преследуемых ею.

Тот, кто не вчера задумался над тем, какая стратегия поможет занять желаемую ступеньку на служебной лестнице, должен понимать: нельзя рассчитывать на протекцию со стороны начальства, не заверив его в своей готовности положить на алтарь компании весь свой профессиональный опыт, всю свою энергию. Кроме того, уважающий себя карьерист просто обязан донести до сведения высокого начальства тот факт, что во имя процветания компании он готов пойти на кое-какие жертвы.

Следует обратить внимание и на то, что «демонстрировать готовность идти на жертвы» и «приносить жертвы» – совершенно разные вещи. В самом деле, кто не удивлялся тому, что одни сотрудники годами занимают одну и ту же должность, работая сверхурочно, привнося в работу целого отдела нововведения, повышающие производительность, а другие умудряются порхать по служебной лестнице благодаря тому, что точно угадывают момент, когда следует присягнуть на верность начальству, громко, и главное, во всеуслышание заявить о том, что интересы компании для них превыше всего на свете.

//-- Байка --//

Как-то раз Николай I решил появиться за кулисами Александрийского театра в сопровождении своего адъютанта. В то время, как император неспешно шагал по коридорам театра, ему повстречался трагический актер Каратыгин.

Император был наслышан о том, как актер представляет лица конкретных людей. А потому он попросил Каратыгина изобразить его, императора.

Каратыгин не исполнил просьбы государя, при этом он объяснил свой отказ так: «Не смею». Император не стал просить во второй раз, он приказал.

Каратыгин встал в соответствующую позу, вскинул голову, глаза его стали оловянными, и голосом самого императора он произнес:

– Послушай, – обратился он к адъютанту императора, – пошли-ка актеришке Каратыгину корзину шампанского.

Царь был доволен. Он велел адъютанту доставить корзину шампанского на квартиру Каратыгина на следующее же утро.

Следует демонстрировать готовность идти на жертвы, но не спешить их приносить. Придерживаясь такой политики, можно легко снискать расположение начальства и при этом не «сгореть» на работе от чрезмерного усердия и непосильных нагрузок.

Не следует не спешить приносить жертвы, но и не избегать их вовсе. Иногда ведь следует подтвердить свои слова делом.

И пусть не смущаются те, кто, проделав не самую сложную работу, потратив не так много свободного времени и добившись поставленных целей, спешат поставить начальство в известность о том, что работа выполнена, что жертва принесена. Высокое начальство не станет упрекать таких сотрудников в том, что они преувеличивают свои заслуги, заводят разговор о самопожертвовании тогда, когда самое время говорить о нормах выработки в условиях производственной необходимости.

Как правило, подобное поведение сотрудников имеет своей целью формирование определенного мнения у начальства по поводу своей деятельности в компании. В самом деле, начальство такое мнение формирует. Если говорить кратко, то это мнение можно выразить следующим образом: если сотрудник готов приносить определенные жертвы ради выполнения текущего производственного задания, то какого же усердия следует ожидать от него в случае поручения ему дела особой важности, в случае передачи ему дополнительной власти и ответственности, в случае продвижения его по служебной лестнице?!

Чем чаще начальство будет задавать себе вопросы подобного рода, тем скорее оно придет к выводу о том, что только такие сотрудники, интересы компании для которых превыше всего, должны занимать в этой самой компании руководящие посты. И разве не к формированию такого рода заключений должен стремиться человек, решивший дойти до самых высоких ступеней служебной лестнице?

Человек, для которого важен карьерный рост, просто обязан стремиться к тому, чтобы начальство считало его верным делом компании, способным работать много и плодотворно на благо компании. Кроме того, такой человек должен понимать, что сформировать определенное мнение у начальства о своей деятельности, зарекомендовать себя, как верноподданного служащего куда важнее, чем быть им на самом деле.

//-- Авторитетное мнение --//

Труднее составить себе имя превосходным сочинением, нежели прославить сочинение посредственное, если имя уже создано.

(Жан де Лабрюйер)

Кажется, это высказывание как нельзя лучше иллюстрирует закон: стремитесь попасть в лагерь верноподданных сотрудников – такие всегда в цене (в чести у начальства).

//-- Доказательство закона --//

Наверняка многие согласятся с тем, что ни эпоха, ни строй, ни политика государства не в состоянии искоренить в человеке такое качество, как стремление к признанию своих заслуг, к карьерному росту.

История хранит немало примеров того, как люди стремились к продвижению по служебной лестнице и как они этого добивались, как они поражали окружающих своими головокружительными взлетами к вершинам успеха и признания.

И уж конечно, среди таких счастливых немало тех, кто добился своего положения, соблюдая закон, сформулированный выше.

Бедный шотландский парнишка Эндрю Карнеги в начале своей трудовой деятельности зарабатывал два цента в час. Кто знает, может быть, он так никогда и не смог бы достичь большего, если бы не усвоил в юности единственное правило, гарантирующее достижение успеха, – говори людям то, что они хотят услышать, время от времени подтверждай свои слова делом.

На страницах этой книги уже не раз говорилось о том, что демонстрировать определенные намерения и выполнять их – не одно и то же. Как свидетельствуют примеры из истории, Эндрю Карнеги в совершенстве овладел искусством слыть верноподданным и исполнительным служащим. Только его мастерство позволило ему истратить триста шестьдесят пять миллионов заработанных собственным трудом денег на пожертвования. А ведь судьба Эндрю могла бы оказаться и дугой, выбери он другой путь к достижению успеха и процветания.

Прежде чем перейти к рассмотрению следующего исторического примера, иллюстрирующего данный закон, каждый стремящийся к продвижению по служебной лестнице должен ответить на ряд вопросов:

– если человек стремится к карьерному росту, то должен ли он прямо заявлять об этом своему начальству, ссылаясь на то, что повышение жалования поможет ему справиться с проблемами, которые в данный момент существуют в его жизни, или же разумнее будет говорить начальству то, что оно жаждет услышать (а именно – заверения в готовности приносить определенные жертвы во имя соблюдения интересов компании)?

– можно ли считать стремление сотрудника демонстрировать готовность приносить жертвы во имя компании не чем иным, как ложным ходом, позволяющим ему достичь своей цели? Всегда ли следует подтверждать свои слова делом?

Ответы на эти вопросы помогут понять, во-первых, почему соблюдение закона обеспечит всем, кто захочет ему следовать, продвижение по служебной лестнице, а, во-вторых, почему не следует называть ложью выраженную на словах, но не подтвержденную на практике готовность к самопожертвованию. Обратимся к примерам.

Начальнику предприятия, специализирующегося на перевозке грузов, от руководителей одного из отправочных пунктов пришло письмо следующего содержания:

«Спешу довести до вашего сведения тот факт, что отправка грузов на нашем участке затруднена в связи с большим объемом грузов, доставляемых вами во второй половине дня. В результате мы не успеваем отправить все поступающие на наш пункт грузы в часы работы нашего пункта.

А потому мы нуждаемся в вашем понимании и содействии. Если вы распорядитесь о том, чтобы грузы на наш пункт поступали в первой половине дня, то мы приложим все усилия к тому, чтобы справиться с потоком грузов до окончания рабочего дня и чтобы поступающие на наш пункт грузы в течение дня не задерживались на нем до утра следующего дня. В результате такого порядка график отправки будет соблюден».

Может быть, кто-то считает, что письмо такого содержания заставит начальника считать руководителя одного из своих отделений человеком, заботящимся о благе предприятия? Конечно же, нет. Скорее всего, начальник сочтет человека, предложившего новый график поставки грузов на отправочный пункт, работником, более заботящимся о том, чтобы уйти с работы вовремя, нежели о том, чтобы выполнить план предприятия.

А все потому, что сотрудник в своем письме прежде сообщает о своих трудностях. При таком положении вещей нельзя и мысли допустить о возможности карьерного роста.

Но ведь ситуация могла бы сложиться и по-другому, будь письмо составлено иначе:

«Спешу донести до вашего сведения, что репутация нашей компании может быть подорвана в связи с тем, что в данный момент нет никакой возможности соблюдать принятый вами график перевозки грузов.

Дело в том, что поступающие во второй половине дня грузы мы не успеваем отправлять вовремя из-за большого их количества. Мы готовы работать и сверхурочно, но, к сожалению, это не поможет нам уложиться в график перевозок.

Именно по этой причине я осмеливаюсь предложить внести в график работы нашей организации следующие изменения: доставлять грузы, предназначенные к отправке, в первой половине дня. Таким образом мы смогли бы соблюдать обязательства по доставке грузов, данные нашей компанией своим клиентам».

Именно это письмо позволило скромному руководителю одного из многочисленных отправочных пунктов огромной организации занять в недалеком будущем место в совете директоров компании.

А ведь он ничего особенного не предпринял: не предложил проекта реорганизации работы предприятия, не выдвинул рационализаторских предложений, способствующих повышению показателей производительности. Все, что он сделал, – это промолчал о своих трудностях и заверил свое начальство в готовности пожертвовать своим свободным временем ради того, чтобы соблюсти график перевозки. На деле ему не пришлось приносить такой жертвы, но ведь была высказана готовность ее принести. А самое главное – демонстрация стремления такой готовности привела к тому, что сотрудник был зачислен начальством в ряды ответственных и исполнительных, преданных компании людей.

Обратимся к другому примеру, чтобы убедиться в том, что всегда следует демонстрировать готовность идти на жертвы, но не всегда следует их приносить.

Многие удивлялись тому, как быстро сумел мелкий банковский клерк Джон Кертис сделать головокружительную карьеру и, не проработав и двух лет в банке, занять одно из кресел в совете директоров. Не удивлялся лишь сам Кертис. А все потому, что он в самом начале своей карьеры усвоил нехитрое правило: тверди своему начальству о том, что интересы компании для тебя превыше всего, и оно тебя не забудет.

Дело было так. Джон не уставал повторять своему руководителю, что готов проводить на своем рабочем месте дни и ночи, лишь бы это было на благо компании. На самом же деле он не задерживался в своем кабинете после того, как звонок сообщал всем служащим о том, что рабочий день окончен. Поступал он так потому, что оставаться в здании банка после его закрытия означает выполнять работу, которую ты не успел сделать в течение рабочего дня (если ты не успел сделать то, что тебе было поручено, то какой же ты профессионал).

Шло время. Благодаря тому что Кертис неустанно твердил о готовности пожертвовать своим рабочим временем, у его руководителя сложилось совершенно определенное мнение на его счет. Поэтому когда в банке возникла кризисная ситуация, руководитель уже не сомневался в том, кому

поручить ответственное служебное поручение: он был уверен в том, кто сможет приложить все усилия к разрешению сложной ситуации. Джон Кертис справился с поручением, в результате чего его ожидало повышение по службе.

Кертис не остановился на достигнутом. В дальнейшем он придерживался однажды выбранной политики. Он демонстрировал готовность идти на жертвы ради соблюдения интересов компании. В реальности Кертису не приходилось идти на многочисленные жертвы, зато начальство считало его одним из самых ответственных, исполнительных и верноподданных сотрудников своей компании.

//-- Обратная сторона закона --//

//-- Образ --//

Шакал из сказки Киплинга «Маугли». Он всегда был подле своего покровителя, клялся ему в своей верности. Все знали о его отношении к тигру, о его готовности пойти на все ради того, чтобы заслужить похвалу со стороны своего покровителя. Но никто из зверей не воспринимал шакала всерьез. А сам тигр вспоминал о шакале лишь тогда, когда необходимо было поручить кому-нибудь выполнить мелкие поручения.

Конечно же, любой сотрудник, мечтающий о быстром продвижении по служебной лестнице, был бы счастлив в одно прекрасное утро понять, что в глазах начальства нет сотрудника более верного, ценного, чем он, готового отдать все свои силы на благо компании. Но вот был бы этот сотрудник счастлив от того, что его усердие ценят настолько, что взваливают на него сверхурочную работу, поручают доделывать и переделывать работу менее расторопных и опытных сотрудников компании?

Настало время поговорить о том, что у закона, обсуждение которого ведется на этих страницах, есть и обратная сторона. Могут возникнуть некоторые затруднения при попытке растолковать, в чем же, собственно, заключаются негативные моменты обратной стороны закона. А между тем, в случае, если начнет действовать именно эта сторона закона, у человека, ощутившего на себе ее воздействие, уже не возникнет сомнений в том, что у этой стороны существуют только негативные особенности.

Обратимся к точной формулировке закона, которая сообщает, что «верноподданные всегда в цене». В самом деле, исполнительных и ответственных сотрудников всегда оценивают особо. Но к

великому сожалению, при этом труд таких сотрудников не всегда и не все руководители высоко оценивают.

Так или иначе, но в производственной практике не редки случаи, когда готовность к жертвам на благо компании вознаграждается не продвижением по служебной лестнице, а увеличением объемов работы без повышения заработной платы, зато с увеличением продолжительности рабочего дня.

Получается, что чем больше сотрудник демонстрирует готовность идти на жертвы, тем больше возникает ситуаций, в которых руководство требует от работника продемонстрировать эту самую готовность на практике. Сотрудник устраивает одну демонстрацию за другой, а желаемого и долгожданного вознаграждения так и не следует.

Какие же причины ведут к тому, что стремление быть в чести у начальства на деле оборачивается каторжным трудом? А причина одна: неумение дать понять начальству, что интересы компании будут соблюдаться неукоснительно лишь в том случае, когда компания не будет стараться ущемить интересы своего сотрудника.

ЗАКОН 16

ИЩИ ПОДВОДНЫЕ РИФЫ – ПОПАДЕШЬ В ПРАВИЛЬНОЕ РУСЛО

//-- Формулировка закона --//

Самые кратчайшие и при этом трудные пути к цели не лежат на поверхности. Только тот, кто не испугается подводных рифов и сможет отыскать направление в глубине пучины, поднимется на поверхность первым.

//-- Толкование закона --//

Говорят, рыба ищет, где глубже, а человек, где лучше. Несомненно, каждый из живущих на этой планете стремится максимально облегчить себе жизнь, найти самые проторенные дорожки к успеху и обеспеченности. Но дело в том, что когда-то и эти давно всем известные пути достижения заветных целей человечества казались пугающе новыми, неиспытанными. Их опасались, а смельчаков, рискнувших последовать по ним, считали безумцами, обреченными на гибель. Однако они не испугались подводных рифов, скрытых от глаз большинства людей, и нашли свой путь в самой глубине жизненной пучины. Проходили годы, и даже самый когда-то опасный путь становился привычным и обыденным.

Но законы успеха таковы, что рог изобилия достается лишь первопроходцам. И чем больше людей проходят по проторенной другими дорожке, тем меньше находят они жизненных благ, за которыми отправились. Как же поступать, чтобы сладость победы была полной? Ответ прост. Следует, не боясь возможных, но невидимых опасностей, искать собственный путь на вершину успеха. Только таким образом можно действительно достигнуть многого в этой жизни. Никто не спорит, отправляться в неизвестность первому всегда тяжело. Здесь и не знаешь, с чего начинать путь и в каком направлении следовать. Да что говорить, чаще всего неизвестно даже, приведет ли эта дорога к желанной цели или окончится в омуте неудач и полного краха надежд.

//-- Притча --//

История эта произошла во время великого переселения людей. Льды подходили совсем близко к поселениям, климат резко холодал, и многие из людей гибли от холода и болезней. Тогда племя решило уйти на юг. Долго они шли, теряя слабых и голодая, пока не подошли к гроту, окруженному рифами. По древним поверьям, именно здесь был «край земли», за которым простирался великий Хаос. Глава племени отказался вести свой народ дальше., ибо дальше пути не было. Но один беспокойный юноша никак не хотел поверить, что надежды спастись больше нет, и пока его родичи предавались горю, он раз за разом пускался вплавь до выступающих из воды рифов. Но каждый раз встречал на своем пути только каменную стену.

Но однажды ночью он проснулся от странного шума – словно огромные волны бились о скалы. Но прилива не было! Следовательно, там, за рифами, было море и – спасение! И тогда храбрый юноша решился на крайний шаг. Он задумал в одиночку миновать рифы и посмотреть, что находится за ними. Так он вступил в воду и поплыл, опускаясь все глубже и глубже под толщу воды. Долго он искал между рифов достаточно широкий проход и никак не мог найти. Но на следующий день он повторил свою попытку. Так продолжалось несколько дней – юноша утром уплывал в море и возвращался только под вечер, падая с ног от усталости. Но его упорство и бесстрашие были вознаграждены – он все же отыскал подходящий коридор, проплыл его и вынырнул по ту сторону рифов, увидев невдалеке небольшой зеленый остров. Тогда юноша вернулся к своему племени и рассказал об увиденном. Он помог всем, кто остался в живых, перебраться через найденный им коридор, а в благодарность спасенные люди избрали смелого юношу своим вождем.

Риск ошибиться при выборе направления существует всегда. Но человек тем и отличается от представителей животного мира, что может найти в себе силы начать все заново, возродившись, словно Феникс, из собственного пепла. Между прочим, замечено, что чем больше на долю человека выпадает трудностей, тем большего он добивается. А все потому, что нет ничего напрасного в человеческой судьбе.

Искать новую дорогу к счастью – всегда риск, и чтобы решиться на него, необходимо обладать большой силой воли, а откуда ей взяться у человека, с раннего возраста привыкшего исключительно к легкому существованию за счет достижений окружающих? Так же немаловажно будет отметить, что все практически великие люди начинали свой жизненный путь с нуля и достигли вершин только благодаря своей воли и упорству. Они тем и отличались от простых смертных, что шли новыми, неизведанными путями. Их жизнь была полна противоречий, и путь их не был легким, но они добивались своего.

Итак, для того чтобы первым добраться до счастливого финиша, нужно стать первым во всем. Смелость, как известно, города берет. То же самое можно сказать и о законах карьерного роста. Только привнеся в дело что-то новое, еще никем не испытанное, можно достичь самых вершин успеха. Образно говоря, только в вечном поиске разрешения сложностей оттачиваются умения и таланты человеческой природы, что, несомненно, играет главную роль в любой карьере. Мало того, замечено, что самые сложные пути являются одновременно и самыми краткими для достижения поставленной цели.

Как известно из опыта многих поколений смельчаков, краткий путь не только экономит время, но и оставляет в памяти массу прекрасных воспоминаний о «героическом прошлом» – времени становления и первых достижений. Впрочем, и падений тоже, ведь никто не застрахован от встречи с подводными рифами, погубившими не одного «искателя сокровищ». Жизнь многообразна и многоцветна. Конечно, каждый из нас может выбрать себе проторенную дорожку – путь его близких и дальних родственников, путь беспроblemного существования. Но при этом ему не стоит надеяться на головокружительные успехи в какой-либо области человеческого бытия.

//-- Доказательство закона --//

Человеческая цивилизация обязательно сошла бы на нет, не рождайся в ней люди, не согласные идти легкими путями. Именно они подарили нам многочисленные открытия во всех областях человеческого существования, именно они стояли во главе больших изменений в политике,

культуре и морали человеческого общества. Одним словом, от них и только от них зависит развитие всего человечества. Или одной отдельно взятой компании.

//-- Авторитетное мнение --//

Если вы будете бояться действий, вы ничего не добьетесь. Не пытайтесь обмануть самого себя, жизнь – это жестокая борьба, требующая риска!

(Д. Хосс. «Треугольник»)

Для примера можно привести историю, произошедшую в середине XX века. В то время моду в области машиностроения диктовало несколько фирм, из них лидирующую роль играли «Роллс-ройс» и «Форд». Они не только считались лидерами по выпуску автомобилей, но и имели право определять параметры, внутренний дизайн и цвет машин. Известно высказывание Генри Форда, обусловившее отношение общественности к понятию «элитарный автомобиль»: «Я признаю любой цвет машины, если только он – черный». Долгое время считалось, что автомобиль какого-либо другого цвета свидетельствует о дурном вкусе и вульгарности владельца.

В это самое время начала свою историю восхождения на Олимп известности одна из малоизвестных автомобильных фирм. Долгое время эта фирма не могла даже рассчитывать на массовую популярность. По мнению экспертов, приглашаемых для помощи, было две причины, по которым известность ей и «не грозила» – во-первых, страной-производителем была Италия, а первенство по выпуску автомобилей принадлежало исключительно США, и, во-вторых, эта фирма специализировалась исключительно на спортивных машинах, еще не вошедших в моду. Но руководители фирмы не соглашались менять свой стиль. Неизвестно, чем бы кончилась эта история, если бы в один счастливый день одному из дизайнеров фирмы не пришла бы в голову совершенно по тем временам безумная мысль – выпускать машины, во-первых, более приземистые, во-вторых, многоцветные.

Поначалу руководство резко отвергло это предложение. Но затем Никко Розальди, тот самый дизайнер, взял на себя весь возможный риск, и первая партия автомобилей была выпущена под его финансовую ответственность. Эксперты предрекали фирме полный провал. Каково же было изумление руководства фирмы, когда темпераментные итальянцы стали приобретать эти автомобили, и производство резко пошло в гору. С тех пор разноцветные спортивные автомобили

прочно вошли в жизнь и уже никто не сомневался в перспективности выпуска подобных машин. А фирма «Феррари» до сих пор считается лидером в этой сфере машиностроения и дизайна.

Этот исторический пример прекрасно доказывает, что бояться рисковать не стоит. Наоборот, тем, кто стремится обогнать своих конкурентов на пути к успеху, требуется стремиться привносить в окружающий мир перемены и доказывать их необходимость. Ведь только благодаря этому человечество продолжает развиваться, а не стоит на месте. Несомненно, никто не даст гарантии успеха того или иного начинания, и имена ошибшихся в выборе своего пути не будут написаны золотом в книге человеческой памяти. Но кто не рискует, тот никогда не сможет приблизиться в манящей вершине славы.

Вероятно, так же рассуждал в конце XIX века и Эдвин Пик, знаменитый австралийский агроном, благодаря которому многие бесплодные земли Австралии стали пригодны для жизни. Он происходил из небогатой фермерской семьи, специализировавшейся, как и многие другие, на разведении овец. Вся его юность прошла в бесплодной войне с сухими климатом Австралии, не позволяющим развиваться должным образом ни скотоводству, ни агрономии. Закончив университет, он вернулся домой и продолжил работу на земле. Но, как понятно, дело не шло. Тогда он начал разрабатывать собственную формулу орошения полей, основанную не на подаче очищенной океанской воды, а на использовании подземных вод.

Поначалу эта теория не получила признания – слишком неожиданной и новой она была. Фермеры опасались использовать способ Пика, так как считали, что это приведет к дополнительному осолению почвы. Тогда Эдвин, будучи совершенно уверенным в эффективности нового метода, взял в банке крупную ссуду под залог всего своего имущества и на эти деньги купил участок совершенно бесплодной земли. Соседи решили, что он окончательно сошел с ума, но с любопытством наблюдали, как Пик устанавливает сконструированную им самим систему орошения. В конце концов фермеры даже стали заключать пари, удастся ли Эдвину что-либо сделать. Большинство было уверено, что нет.

Зато результат опыта превзошел все ожидания. Вскоре на бесплодном поле зазеленела трава, специально выращенная для разведения овец. И даже по пришествии зимы – самого жаркого сезона в Австралии – зелень не увяла и не погибла. Уже через год Эдвин Пик смог организовать на бывшем пустыре новую ферму, чьи доходы полностью окупали ссуду. Таким образом австралийский фермер не только стал одним из самых богатых людей своего времени, но и ввел в широкое употребление новую технологию орошения, которая так сильно требовалась многим фермерам страны.

Как видно из этого примера, новое всегда встречает определенные трудности. Это связано с тем, что ретроградство занимает не последнюю ступень в человеческом восприятии. По сути дела, человечество делится на тех, кто желает спокойной жизни и боится перемен, и тех, кто не желает

жить в болоте повседневности и постоянно стремится к новому. Первые проживают обыденную жизнь пользователей, вторые – помимо того, что меняют жизнь окружающих коренным образом, становятся людьми богатыми и известными. Цена этого – бесстрашие перед риском и возможной неудачей.

Вот и Джина Рассел, известная английская портниха конца XVIII века, стала любимой швеей королевы, решив не бояться риска. Попасть в Лондон и тем более завоевать в столице успех было делом сложным и в той же мере выполнимым, как для Золушки – отправиться на бал. А Джина и была самой настоящей Золушкой. У нее не было ни имени, ни влиятельных знакомых, ни большого капитала, чтобы открыть собственное дело в Лондоне. Все, чем девушка обладала, – это золотые руки и горячая мечта уехать из Лоутвилла, маленького городка на юге Англии. Однако несмотря на все сложности, она все же решилась перебраться в столицу. На скопленные за несколько лет деньги Джина открыла свое небольшое ателье, в котором работала только она сама.

Поначалу было очень трудно. Как и предупреждали ее, в Лондоне было и так немало желающих открыть свое дело. Несмотря на первые неудачи, девушка не отчаивалась. Однажды судьба улыбнулась ей – камеристка одной из знатных дам заказала ей платье. Примерки иногда проходили не в ателье, а в доме благородной леди. Она заинтересовалась молодой талантливой швеей, которая к тому же не требовала за свою работу так дорого, как требовали модные портнихи. Вскоре Джина стала личной портнихой леди Регрейв. Талант и работоспособность помогли девушке справляться с растущим количеством заказов, и наконец она добилась своего – став одной из самых знаменитых и высокооплачиваемых портних Лондона. Именно благодаря своему бесстрашию Рассел достигла высот успеха.

//-- Обратная сторона закона --//

Однако у этого закона есть и обратная сторона, грозящая привести к полной потере жизненных ориентиров. Это постоянная потребность поиска приключений, когда для человека становится важен не результат риска, приводящий к росту карьеры и успеху, а сам риск как таковой, кружащий голову адреналином. Люди, попадающие под очарование острых ощущений, могут незаметно для себя превратить свою жизнь в вечный аттракцион, не добиваясь при этом ничего. Таким образом они превращаются в вечных искателей приключений. Как уже понятно, это в немалой степени угрожает их карьере и жизненной стабильности.

//-- Образ --//

Рыба, ищущая подводное течение пресной воды под гладью замшелого озера. Она стремится к освобождению из безжизненного плена тины, и ее стремление к жизни побеждает. После многих попыток течение выносит ее через глубокий ручей к реке, где она сможет снова жить.

Поиск подводных течений, которые в состоянии приблизить человека к исполнению мечты, оборачивается поиском самих рифов. Существует мнение, что у подобных людей развивается стремление к самоуничтожению. Они словно рассыпаются в водовороте непрекращающихся событий, и вскоре подобный ритм жизни, для среднего человека ненормальный и даже губительный, становится для них единственно возможным. Для каждого человека стоит выбор – каким образом он будет строить свою жизнь. Искажение данного закона может привести к болезненному противостоянию человека окружающему миру, то есть непреодолимому желанию «быть не таким, как все». Понятно, что подобное отношение к происходящему приводит скорее к потере жизненных ориентиров, нежели к каким-либо успехам.

Кроме того, не умея остановиться вовремя, человек нередко теряет уже приобретенное. Причем он не стремится сохранить уже достигнутые результаты, более того, он без труда расстается с ними. Причина проста – недостижимая цель дает подобным людям гораздо больше сил к жизненной борьбе, нежели «обыденные мелочи». Поэтому нередко бывает так, что человек, считавшийся на заре своей карьеры перспективным и даже удачливым, внезапно оказывается на самом дне. Вечный поиск «подводных рифов» может сгубить даже самого практичного человека, сделав из него раба острых ощущений.

ЗАКОН 17

НЕ ПРЕНЕБРЕГАЙ СПЛЕТНЯМИ, НО НИКОГДА НЕ РАСПРОСТРАНЯЙ ИХ

//-- Формулировка закона --//

Нет дыма без огня, так же, как нет сплетен, возникающих на пустом месте. Не пренебрегайте этой информацией, но не уподобляйтесь тем, кто ее распространяет.

//-- Толкование закона --//

Насколько известно, отношение к сплетникам было, есть и, наверное, всегда будет, мягко говоря, не очень хорошим. Их по возможности стараются избегать. Практически каждый человек на вопрос: «Вы любите сплетничать и доверяете ли вы сплетням?» – ответит отрицательно. Те же, кто все-таки не может удержаться от распространения различной нужной и ненужной, верной и неверной информации, то есть от того, чтобы посплетничать, никогда в этом не признаются.

Отсюда следует вывод, что все-таки стоит себя сдерживать, когда очень хочется с кем-нибудь поделиться только что полученной новостью, а особенно на работе, при общении с коллегами или начальством, тем более если эти слухи касаются кого-то из круга общих знакомых, предположим, того же коллеги.

Распространяя различные сплетни, очень легко нажать себе кучу врагов. А большое количество недоброжелателей, как известно, никогда еще не помогало в карьерном росте. Всегда найдутся люди, которые также захотят отомстить сплетнику, выжить его, испортить ему будущую карьеру. Необязательно, что они тоже начнут сплетничать, навредить можно и более умными способами.

Но, несмотря ни на что, все равно в любом коллективе всегда найдутся любители распускать сплетни. Наилучший вариант – это, как уже было сказано, не уподобляться им, но и не пренебрегать тем, что говорят сплетники. Надо просто стараться молча слушать и все принимать к сведению.

//-- Притча --//

Однажды, давным-давно, в одной деревне жила женщина. Была она не старая, но и не молодая. Она, как и все остальные женщины, очень любила собирать различные сплетни. Ни одно слово, неосторожно сказанное кем-то, ни один слух не проходил мимо ее ушей. Но, в отличие от других деревенских сплетниц, она никогда не передавала эти сплетни дальше. Если она что-то узнавала, то все принимала к сведению, но оставляла при себе.

Эта женщина никогда не пренебрегала ни одной из многочисленных «новостей», которые она получала. Но если же кто-то пытался у нее что-нибудь узнать, то безуспешно, все попытки были тщетны. Благодаря этому своему качеству она знала практически все и про всех жителей деревни, и не только своей, но и многих других. Так много, как она, в то время не знал никто.

И вот в один прекрасный день про нее узнал сам государь. Об этой женщине ему рассказали приближенные все до мельчайших подробностей. Правитель был мудрым человеком и решил,

что такой человек в качестве помощника ему бы не помешал. Ему было бы намного легче управлять людьми, практически все о них зная, и в то же время хорошо, что эта женщина сама не относится к «отряду» сплетниц – значит ей можно будет многое доверить.

Государь пригласил ее к себе и предложил поступить к нему на службу, на что женщина, конечно же, согласилась. И жила она до конца своих дней, не зная ни горя, ни бед.

Среди огромного потока различных сплетен может оказаться много полезной информации. Даже если на первый взгляд кажется, что это бестолковые, никому не нужные слухи, не надо торопиться с выводами. Они могут пригодиться позже, в самых непредвиденных ситуациях.

Иногда может получиться так, что знание какой-то «тайны», то есть сплетни, которую уже все забыли, а один человек обратил на нее внимание и запомнил, помогает совершить резкий скачок вверх по служебной лестнице. Ну или в крайнем случае поможет хотя бы просто выделиться среди остальных сотрудников, что тоже неплохо и, конечно, никогда не помешает.

Вполне возможно, что эти сплетни так и окажутся бесполезными для того человека, который их услышал. Но они с таким же успехом в любой момент могут оказаться полезными для того, чтобы помочь друзьям, знакомым, коллегам. А может быть, наоборот, «прижать» кого-то из сотрудников, которые мешают другим делать карьеру.

Часто бывает так, что сплетни, пущенные среди сотрудников, кому-то могут стоить карьеры. И этим «кем-то» в любой момент может оказаться кто угодно. Потому что когда дело касается слухов, может случиться все что угодно, вплоть до потери работы по самым, казалось бы, неожиданным причинам. Поэтому даже если услышанное кажется полным абсурдом, не надо пренебрегать этой информацией. Лучше отложить ее где-нибудь в памяти – это всегда может пригодиться.

//-- Доказательство закона --//

В истории был такой случай, когда человек не пренебрег сплетнями, которые были ложными, отреагировал на них и спас этим репутацию того, кого пытались оклеветать.

//-- Авторитетное мнение --//

Болтун хочет заставить себя любить и вызывает ненависть, хочет оказать услугу – и становится навязчивым, хочет вызвать удивление – и делается смешным. Он оскорбляет своих друзей, служит своим врагам.

(Плутарх)

Произошло это с Екатериной Великой.

Хотя императрица и не любила шутов, но все равно держала при себе одну женщину, которую звали Матрена Даниловна. Она жила на всем готовом, входила к Екатерине без стука, звала ее сестрицей. Эта женщина была главным источником всех городских новостей и сплетен. И ее слова практически всегда принимались к сведению.

Однажды Матрена Даниловна, питая почему-то неприязнь и обиду на обер-полицмейстера Рылеева, начала дурно о нем отзываться. Она стала часто говорить императрице:

– Знаешь ли, сестрица, все им недовольны. Уверяют, что он нечист на руку.

Екатерина быстро прознала, что эти отзывы не совсем правдивы, но никому ничего не сказала. Она подошла к Рылееву и сказала ему:

– Никита Иванович, пошли-ка Матрене Даниловне что-нибудь из зимних запасов твоих; право, сделай это, только не говори, что я присоветовала.

Она не объяснила ему причину своего указания. Но Рылеев, не понимая, для чего, все же отправил Матрене Даниловне индеек, гусей, свиные туши и т. д. Шутиха приняла все это благосклонно.

Через какое-то время при Матрене Даниловне Екатерина сама стала плохо отзываться о Рылееве и сказала, что хочет сменить его. На что шутиха ответила:

– Что вы, сестрица, я, оказывается, ошибалась в нем, виновата я перед ним. Все говорят, что он человек добрый и бескорыстный.

– Да, тебе нашептали это его гуси и индейки. Помни, что я не люблю, чтобы при мне порочили людей без основания. Прошу впредь быть осторожнее.

Если бы Екатерина Великая проигнорировала сплетни своей шутихи, не обратила бы внимания на ее слова, то та продолжала бы дальше распространять лживые слухи, пороча невинного человека. Императрица приняла к сведению слова Матрены Даниловны и смогла спасти репутацию Рылеева.

Если постоянно распространять сплетни, а особенно порочащие кого-либо, то можно оказаться в немилости у многих людей.

//-- Авторитетное мнение --//

Человек редко раскаивается в том, что он мало говорил, и, напротив, очень часто раскаивается в том, что говорил слишком много. Это старая истина, всем известная и всеми обыкновенно забываемая.

(Ж. Лабрюйер)

В начале XIX века произошла такая история. Офицер Алексей Петрович Ермолов не любил сенатора князя Г. Е. Эристова и постоянно распускал о нем дурные сплетни. Он очень нехорошо отзывался об этом человеке, часто называя его сумасшедшим.

Все, кто был свидетелем этого, недоумевали. Они не понимали, почему Ермолов так порочит Эристова. Сначала они было поверили, но потом в течение какого-то времени убедились в обратном. Они видели, что князь – человек умный, добрый и справедливый.

Но Ермолов не мог остановиться. Он упорно продолжал поносить Эристова. Он стал таким сплетником, что перещеголял всех женщин. В результате люди перестали обращать на него внимание, стали считать его человеком недалекого ума, отдалялись от него. А князь Эристов сказал по этому поводу следующее:

– Причины сам не нахожу, почему он меня не любит, но я думаю оттого, что у Алексея Петровича Ермолова ум легкого, а язык дурного поведения.

Так, человек, который разносил сплетни с целью опорочить другого, в итоге опорочил сам себя.

Следующий пример одновременно доказывает и то, что нежелательно распускать слухи, и то, что не стоит ими пренебрегать.

У императрицы Елизаветы Петровны был любимый стремянный Гаврила Матвеевич Извольский. Она позволяла ему всегда говорить ей правду в глаза.

В одну из поездок на охоту Извольский, который ехал верхом рядом с Елизаветой, достал из кармана березовую табакерку, чтобы понюхать табаку. Императрица увидела это и отметила то, из какой «гадкой» табакерки нюхает царский стремянный.

– Да где же мне, матушка, взять хорошую? Не красть же стать, – отвечал Извольский.

– Хорошо, – сказала Елизавета, – я тебе дам золотую.

Об этом она говорила в течение всей поездки. Она высказывалась по поводу того, что негоже царскому приближенному пользоваться плохой вещью, что она обязательно даст ему золотую.

После этой охоты прошло несколько месяцев, а Извольский так и не получил обещанного. Как-то он был во дворце и проходил мимо кучки придворных, которые говорили о справедливости. Извольский остановился и сказал:

– Уж куда вам говорить о правде, когда и сама царица не всегда говорит правду.

Придворные сначала не поняли, но потом вспомнили случай на охоте. По дворцу стали ходить слухи о том, что императрица несправедлива, что она не сдерживает своего слова. Это, конечно же, дошло до Елизаветы. Также ей донесли то, что все эти разговоры происходят из-за Извольского, и она потребовала его к себе.

– Почему меня называют несправедливой? – поинтересовалась императрица.

– Как же почему? – ответил Извольский. – Вы же сами обещали мне золотую табакерку и до сих пор не сдержали своего слова.

– Виновата, забыла я, – сказала Елизавета и вынесла Извольскому серебряную табакерку.

– Как же так? Обещала золотую, а даешь серебряную.

– Ну давай ее сюда, принесу я тебе золотую.

– Нет, матушка, пусть же эта останется у меня будничной, а пожалуй-ка мне за вину свою праздничную, – отвечал Извольский.

Императрица рассмеялась и исполнила его желание.

//-- Образ --//

Лиса. Но не дикое животное, а как сказочный персонаж. Она всегда все про всех знает, а сама никогда никому не говорит ничего лишнего. Не зря, когда вспоминаешь ее, первая мысль бывает о том, какое это хитрое животное. Она старается услышать и запомнить любые слухи и никогда не пренебрегает той информацией, которую получает. Она все принимает к сведению. Остальные звери стараются как можно меньше с ней связываться. Они ее и не любят, и боятся. Но боятся не силы, а именно ее повадок, хитрости. Они понимают, что она знает больше них, и ничего не могут с ней сделать.

//-- Обратная сторона закона --//

Любой закон может перерасти в свою противоположность. И этот закон не исключение. Как было сказано выше, сплетнями лучше не пренебрегать и все, что бы ни было услышано, лучше принимать к сведению. Но ведь надо еще уметь сортировать ложную и правдивую информацию. Конечно, может быть, ничего страшного и не будет, если поверить какому-то ложному слуху, который не затрагивает ничего важного.

//-- Авторитетное мнение --//

Чаще ты взвешивай, что и кому говоришь обо всяком.

(Гораций)

Ну а если вдруг человек услышал какие-то не очень лестные сплетни о ком-то из коллег и поверил этому? Скорее всего, у него сложится свое мнение об этом сотруднике, он может потерять к нему уважение или что-нибудь еще в этом духе. Глядя на него, такое отношение к бедному коллеге появится у большинства окружающих. А ведь если эти сплетни ложные и пустил их какой-то недоброжелатель просто, чтобы отомстить, то ему это удастся – человек пострадает просто так, не исключено, что потеряет работу. Потому что работать в коллективе, где тебя не воспринимают, не уважают, просто невозможно.

В предложенной выше ситуации, когда человек не может определить, правдивые ли неприятные сплетни о его коллеге или ложные, результат может оказаться абсолютно другим. Если он поверит в слухи, то опять-таки, станет плохо относиться к человеку, о котором он что-либо услышал, возможно, будет стараться, чтобы все узнали о том, какой тот плохой. А если все остальные сотрудники уже разобрались во всем и поняли, что все услышанное – это клевета, то у них сложится соответствующее мнение о том, кто опять пытается им внушить плохое.

//-- Авторитетное мнение --//

Не всегда говори то, что знаешь, но всегда знай то, что говоришь.

(М. Клаудиус)

Отсюда следует вывод, прежде чем как-то отреагировать на услышанные слухи, что-то предпринять, надо полностью быть уверенным в том, что все услышанное – правда. Нельзя безгранично верить абсолютно всем сплетням. Ведь очень часто они распускаются именно для того, чтобы кому-то отомстить, навредить. А те, кто их распускает, рассчитывают именно на то, что люди будут без разбора во все верить и, естественно, делать соответствующие выводы.

ЗАКОН 18

СДЕРЖИВАЙ СВОИ ЭМОЦИИ – ПОРАДУЕШЬСЯ В СВОЕ ВРЕМЯ

//-- Формулировка закона --//

Эмоции – плохой советчик при принятии серьезного решения, особенно если от него зависит ваша карьера. Избавляйтесь от эмоций, оставляя их для более подходящего случая.

//-- Толкование закона --//

Большинство людей озабочены проблемами, связанными с продвижением по служебной лестнице, с ростом по службе. При этом те, кто стремится сделать блистательную карьеру, озабочены самыми разными вопросами, включая уровень образования и совершенствование профессиональных умений и навыков. Разумеется, подобные факторы напрямую влияют на карьерный рост человека, они способны помочь ему продвинуться по службе, занять более высокую ступень на социальной лестнице. Но есть одна особенность, которая способна испортить человеку не только настроение, но и дальнейшее продвижение по службе, это склонность к чрезмерному проявлению своих эмоций.

На службе человек должен вести себя сдержанно и корректно, избегая бурных проявлений радости или огорчения. В противном случае он рискует прослыть невоспитанным и крайне неприятным субъектом, а подобное совершенно никому не нужно. Тем более что излишняя

эмоциональность отнимает много душевных сил, которые можно использовать с гораздо большей пользой. Так что на работе нужно уметь держать себя в руках, не допускать недостойного поведения. Человек, по-настоящему заинтересованный в своей карьере, умеет держать себя в руках в самых сложных ситуациях, и благодаря этому его всегда уважают и ценят. В чем преимущества подобного поведения?

Прежде всего умение сдерживать свои эмоции – это гарантия, способная уберечь от скоропалительных решений, которые при ближайшем рассмотрении могут оказаться ошибочными. Например, в сильном гневе можно не сдержаться и наговорить своему коллеге массу грубостей, что потом сделает невозможным плодотворное сотрудничество с этим человеком. И, наоборот, если вовремя сдержать себя, то впоследствии окажется, что таким образом удалось предотвратить много неприятностей.

//-- Притча --//

У одного царя был верный слуга, который служил своему господину уже много лет. Ни разу слуга не предал своего царя, всегда был готов отдать жизнь ради своего повелителя. Но была у слуги одна особенность – он был очень вспыльчивым человеком и совершенно не мог сдерживать свои эмоции. До поры до времени царь мирился с такой особенностью своего слуги. Но однажды произошел весьма неприятный случай. Во время охоты царь выстрелил в фазана, но промахнулся. А слуга в этот момент не выдержал и выругался, тем самым оскорбив своего повелителя в присутствии придворных.

Царь хотел бы простить своего слугу, но, к несчастью, в данный момент с ними находились иностранцы, пришедшие в ужас от подобного обращения. Они немедленно сказали, что плох тот царь, которого не уважают подданные. Царю ничего не оставалось делать, как устроить публичное наказание своему слуге, чтобы продемонстрировать свою королевскую власть. Конечно, ему очень не хотелось ни наказывать слугу, ни тем более казнить его. Поэтому он просто попросил слугу оставить его и уехать в другое государство. Так пострадал верный слуга, который на свою беду не сумел вовремя сдержать своих эмоций.

Каждый человек должен заботиться о том, чтобы не потерять своего лица перед сотрудниками. А если в один прекрасный день получится, что сотрудники будут свидетелем безобразной ссоры или бурного выяснения отношений, то, разумеется, их мнение о том или ином человеке изменится далеко не в лучшую сторону.

Кроме того, общение с излишне эмоциональным человеком часто бывает осложнено его реакцией как на собеседника, так и на информацию. Так человек, не привыкший и не умеющий держать себя в руках, может необдуманно и неосознанно оскорбить своего собеседника чрезмерно резким замечанием. Но если собеседник – это человек, с кем ежедневно приходится сталкиваться в процессе работы, дело принимает гораздо более серьезный оборот. Конфликты, возникшие в рабочем коллективе, способны раз и навсегда заставить распрощаться с намерением сделать великолепную карьеру, потому что руководство, как правило, не жалуется конфликтных и несдержанных работников.

Конечно, все люди имеют какие-то слабости и недостатки. И выражение «ничто человеческое не чуждо» применимо к каждому. Но это совсем не оправдывает людей, которые на первое место ставят свое настроение и ведут себя, исходя из этого. Причем самое удивительное, что большинство эмоциональных людей совсем не отдают себе отчета в том, что ведут себя недостойно. Им кажется, что просто такова их натура, что они постоянно проявляют свое настроение – как хорошее, так и плохое. Но если вдуматься, то само выражение «человек настроения» несет в себе скрытый негативный смысл, потому что человек выступает как бы рабом своего настроения.

И перепады настроения, как правило, случаются у него очень часто, в некоторых случаях по несколько раз в день. И легко себе представить, каково приходится сотрудникам, которым нужно постоянно терпеть такого эмоционального коллегу. При дурном настроении слишком эмоциональный человек подобен стихийному бедствию, от него как бы исходят флюиды агрессии и обиды. Разумеется, окружающим приходится каким-то образом либо успокаивать неврастеника, либо просто игнорировать его настроение. Даже бурная радость, проявляемая слишком эмоционально, способна вызвать неприязнь и осуждение окружающих сотрудников, это может пагубно сказаться на карьере.

Но зато человек, умеющий держать себя в руках, способен вызвать к себе самое лучшее отношение как своих сотрудников, так и руководства. Такой человек адекватно реагирует как на критику, так и на одобрение, и не станет слишком бурно проявлять свою радость или обиду. Его будут воспринимать как человека с ровным характером, способного самым ответственным образом выполнять свою работу. Подобное является залогом успешной карьеры, потому что в основе успешного продвижения по службе лежит умение находить общий язык с людьми.

//-- Доказательство закона --//

Человек, который не умеет держать себя в руках, абсолютно не владеет дипломатией, будет постоянно стремиться отстоять свое мнение любой ценой, не замечая негативной реакции окружающих на свое поведение. Такие люди, как правило, часто и подолгу спорят с окружающими, при этом они совершенно не задумываются о возможных последствиях подобных

споров. А такими последствиями могут быть ненависть людей друг к другу, взаимная неприязнь и агрессия, которая потом обязательно даст свои нежелательные плоды. Известен случай, когда Линкольн узнал о том, что два молодых офицера сильно поругались друг с другом. Он счел своим долгом урезонить не в меру вспыльчивых людей, сказав им: «Ни один человек, исполненный решимости найти лучшее применение своим способностям, не может тратить время на личные раздоры.

Но тем более он не может себе позволить нести последствия таких раздоров, влекущих за собой порчу настроения и потерю самообладания. Уступайте в серьезных вещах, в которых вы и ваш противник пользуетесь совершенно равными правами, и уступайте в мелких, даже если все права в них явно на вашей стороне. Лучше уступить дорогу собаке, чем дать ей укунить себя, настаивая на своих правах. Даже если вы убьете собаку, укус останется укусом».

//-- Авторитетное мнение --//

Если сердце человека преисполнено недовольства и недоброжелательства по отношению к вам, то никакая логика, известная в подлунном мире, не сможет склонить его к вашей точке зрения. Ворчливым родителям, деспотичным хозяевам и мужьям, равно как и сварливым женам, следовало бы понять, что люди не хотят менять своих взглядов. Их нельзя заставить или побудить согласиться с вами или со мной. Но, быть может, их удастся привести к этому, если действовать мягко и очень дружелюбно.

(Дейл Карнеги)

Таким образом становится ясно, что Линкольн в своей жизни всячески старался предупреждать возможные ситуации, которые впоследствии могли бы прибавить ему врагов или обеспечить стойкую неприязнь и ненависть окружающих. Нажить врагов благодаря своей несдержанности очень легко, зато избавиться от них гораздо труднее. Однажды один офицер, находящийся в подчинении великого полководца Александра Васильевича Суворова, благодаря своей излишней вспыльчивости, нажил себе много врагов. Тогда Суворов пригласил его в свой кабинет и сказал, что весьма сожалеет, но должен сообщить – такой благородный, храбрый и во всех отношениях замечательный офицер имеет очень сильного врага, который ему много вредит. Офицер немедленно начал расспрашивать, кто именно является его врагом.

– Это случайно не граф Н?

– Нет! – ответил ему Суворов.

– Тогда, может быть, это князь Н?

– Опять ошибка, – сказал Суворов.

– Ну тогда, скорее всего, это М?

– Нет, – снова возразил Суворов.

После этого Суворов как-будто бы в опасении, что кто-нибудь их подслушает, запер дверь и тихо сказал офицеру: «Высунь язык». Офицер так и сделал. И Суворов сказал ему: «Вот твой враг». Таким поступком полководец ясно дал понять офицеру, что в любых ситуациях нужно владеть собой, чтобы не нажать врагов.

И сам Суворов неоднократно страдал от недоброжелателей. Это показывает один эпизод. Александра Васильевича однажды спросили, сколько раз он был ранен. Суворов ответил: «Тридцать два раза. Два раза на войне пулями, десять щепками, гвоздями дома и двадцать раз языками при дворе в Петербурге!»

Многие чрезмерно эмоциональные люди с большим трудом признают свои ошибки, заставляя других людей выполнять ту работу, с которой они справились крайне неудовлетворительно. Разумеется, такой подход к отношениям между людьми неизбежно приведет к скрытым конфликтам, потому что никому не хочется делать работу за другого. И о профессиональном росте в этом случае придется забыть.

Известный писатель Хаббард всегда привлекал заслуженное внимание своим творчеством во всех странах мира. Но известно также и то, что Хаббард обладал острым умом, который неоднократно вызывал недовольство других благодаря той или иной резкой или язвительной фразе. Но Хаббард был настолько дипломатичен, что умел избегать острых углов при общении с людьми. Часто случалось, что читатели присылали Хаббарду письма, полные резкой критики каких-то статей или идей писателя. Иногда читатели были настолько несдержанными, что в письмах, помимо критики, всячески ругали Хаббарда. Но он сам всегда держал себя в руках и отвечал очень корректно.

Например, он писал читателю, который прислал ему какой-то гневный отклик о том, что и сам не совсем согласен с какой-то мыслью или статьей. Он признавал, что, возможно, ошибался и теперь видит все свои ошибки. Он непременно благодарил читателя за то, что тот высказал свое мнение, потому что оно оказалось весьма ценным и интересным. Разумеется, люди, которым Хаббард отвечал в подобном тоне, не могли считать себя обиженными, и поэтому писатель не наживал себе врагов.

Дейл Карнеги в своих произведениях уделяет очень много внимания тому, каким образом нужно относиться к людям, чтобы не нажить себе врагов. Он пишет: «Если вы взвинчены и скажете кое-кому пару слов, вам будет очень приятно „облегчить душу“. А ваш собеседник? Разделит ли он ваше удовольствие? Помогут ли ему согласиться с вами ваш воинственный тон и недружелюбие?» С ним самим неоднократно происходили случаи, которые убедили его в преимуществе нормального и дипломатичного отношения к другим людям.

Например, однажды Карнеги выступал по радио. Передача была посвящена американской писательнице Луизе Мэй Олкотт, явившейся автором произведения «Маленькие женщины». Карнеги хорошо знал, что писательница жила в Конкорде, штат Массачусетс, там она и писала свои прекрасные произведения. Но в своем выступлении он случайно начал говорить, как посетил родной город Луизы Мэй Олкотт Конкорд в штате Нью-Гэмпшир. И так он сказал два раза. После этого к Карнеги стали приходиться гневные и язвительные письма, в которых иногда даже в оскорбительной форме люди указывали на ошибку. Одно письмо, написанное в особенно оскорбительной форме, вызвало у Карнеги массу возмущения. Он даже собрался ответить в той же манере. Он хотел написать даме, приславшей это письмо, что, несмотря на его ошибку, она обладает гораздо худшим недостатком, то есть совершенно не имеет понятия о вежливости.

Но потом Карнеги одумался и решил этого не делать. Он понял, что таким образом может поступить только чрезмерно эмоциональный и вспыльчивый человек и большинство глупцов ведут себя именно таким образом. И тогда Дейл Карнеги решил позаботиться о том, чтобы ярость слушательницы перешла в дружеское расположение. Поэтому он позвонил по телефону той разгневанной даме и извинился за непростительную ошибку в своем выступлении, когда он сказал, что Луиза Мэй Олкотт жила в Конкорде, штат Нью-Гэмпшир вместо того, чтобы сказать о городе Конкорд в штате Массачусетс... И он поблагодарил слушательницу, что она нашла время и написала ему письмо, в котором указала на ошибку.

В свою очередь, слушательница немедленно извинилась за то, что написала письмо в таком резком тоне. Она объяснила, что сама родилась в Конкорде, штате Массачусетс, и ее семья была очень известной и уважаемой в своем городе на протяжении двух столетий. Поэтому она очень гордится своим штатом и огорчилась за его ошибку в выступлении по радио. Но теперь она видит, что на самом деле Карнеги – очень милый молодой человек, поскольку он именно так воспринял ее критику. И ей очень хотелось бы познакомиться с ним ближе. Таким образом, как впоследствии

признавал Карнеги, ему удалось превратить ее гнев в дружеское расположение. И он при этом получил гораздо больше удовольствия, чем если бы ответил ей в очень грубой форме.

Умение держать себя в руках способно помочь в различных трудных ситуациях, при этом пользы будет гораздо больше, чем если позволить своим эмоциям взять верх. Д. Карнеги в своих книгах рассказывает о самых разных весьма уважаемых и преуспевающих людях, которые умели держать себя в руках и от этого получили немало преимуществ. Например, на американском заводе «Уайт мотор компани» однажды началась забастовка. Практически все рабочие требовали повышения заработной платы и различных льгот для членов профсоюза.

И президент компании Роберт Ф. Блэк вместо того, чтобы возмущаться, обвинять забастовщиков и угрожать им, стал говорить им комплименты. Он обратился в газеты, где благодарил рабочих за то, что они мирно отложили в сторону свои инструменты. Потом он купил для забастовщиков бейсбольные биты, перчатки и предложил на пустыре играть в бейсбол. А для тех, кто предпочитал игру в кегли, он арендовал кегельбан. Забастовщики в ответ на такое отношение сами начали относиться к президенту с гораздо большим дружелюбием. Они нашли метлы, лопаты и убрали мусор на территории завода. Через неделю забастовка была завершена, причем в результате и руководство, и рабочие пришли к взаимному соглашению.

Аналогичный случай однажды произошел в с Джоном Д. Рокфеллером-младшим. Шахтеры начали забастовку, имущество компании уничтожалось ими, были даже вызваны войска, которые стреляли в бастующих. Вокруг лилась кровь, гибли люди. Рокфеллер решил склонить забастовщиков к своей точке зрения. Он выступил перед ними с речью, которая принесла великолепные результаты. Он излагал все факты таким образом, что ненависть начала утихать, бастующие вернулись на работу, между прочим, так и не получив при этом повышения зарплаты.

В своей речи Рокфеллер придерживался таких фраз, как «мы встречаемся, не как чужие, а как друзья», «я побывал в ваших домах и познакомился с женами и детьми многих из вас», «я горжусь тем, что нахожусь здесь». Речь его была очень дружелюбна, он постоянно говорил о «наших общих интересах». Именно такая речь привела к должному результату. Но если бы Рокфеллер стал угрожать, спорить с забастовщиками, всячески пытаться их убедить в неправоте, то ничего хорошего бы из этого не вышло. Тогда у них бы в гораздо большей степени возникла ненависть и агрессия по отношению к Рокфеллеру как к руководителю компании.

//-- Обратная сторона закона --//

Умение сдерживать свои эмоции непременно поможет сделать успешную карьеру. Это очевидно, и особые возражения подобное утверждение вряд ли может у кого-нибудь вызвать. Но подобный закон имеет и обратную сторону, о которой не стоит забывать. Что произойдет, если

человек напрочь запретит себе проявлять абсолютно любые эмоции? В первую очередь он неминуемо начнет выглядеть в глазах своих коллег бесчувственным и холодным, совершенно не вызывающим симпатии. А поскольку любое сотрудничество обязательно предполагает какое-либо межличностное общение, то лишенный эмоций человек рискует остаться в одиночестве, потому что остальные будут избегать общения с ним.

//-- Образ --//

Пожар, способный уничтожить все вокруг. Так же и эмоции, подобно пожару, могут нарушить мирное существование человека, уничтожить его спокойствие и спокойствие окружающих и превратить всех во врагов, распространяя вокруг разрушительный яд ненависти.

Кроме того, если человек начинает постоянно слишком контролировать свои эмоции, то это будет занимать у него достаточно много сил, даже можно сказать, что слишком много сил. Почему? Потому что невозможно постоянно контролировать себя без ущерба для своей психики и настроения. Даже если и удастся надеть на себя непроницаемую маску, скрывающую как истинное лицо, так и настроение, то при этом окружающие начнут опасаться такого человека. И их опасения будут вполне оправданными, потому что маска скрывает истинные качества личности и намерения, которыми человек руководствуется в той или иной ситуации.

Человек, скрывающий свое истинное лицо, может легко обмануть, совершить неблагородный поступок или просто самым безответственным образом относиться к своим прямым обязанностям. И при этом он будет оставаться абсолютно невозмутимым, не проявляя ни гнева, ни раздражения. Так что нельзя слишком держать себя в руках, иначе окружающие начнут воспринимать такого человека как робота, у которого нет никаких эмоций. Подобное восприятие нарушает гармоничное сотрудничество с коллективом, а это первый признак того, что в работе начнутся определенные проблемы. В свою очередь, проблемы в работе приведут к тому, что профессиональные обязанности будут выполняться далеко не самым лучшим образом, а это, разумеется, способно нарушить удачное продвижение по службе.

Кроме того, в случае постоянного и чрезмерного контроля над своими эмоциями может возникнуть еще одна проблема. Ни для кого не секрет, что руководители при разговоре с подчиненным желали бы видеть его реакцию на критику или на одобрение. А сотрудник, надевший на себя маску, скрывающую абсолютно все эмоции, может показаться руководителю либо недостаточно сообразительным, либо недостаточно корректным. Ведь на лице такого человека нельзя прочесть истинное отношение к ситуации, к критике, к одобрению, наконец к самому руководителю.

Естественно, что руководитель будет недоволен сложившейся ситуацией и воспримет такого подчиненного с плохо скрываемой неприязнью. Такое отношение способно изрядно испортить продвижение по службе, и об этом забывать не нужно.

ЗАКОН 19

РАЦИОНАЛЬНО ОРГАНИЗОВЫВАЙ СВОЮ РАБОТУ – БЕРИ ПРИМЕР С ЦЕЗАРЯ, ДЕЛАВШЕГО
ОДНОВРЕМЕННО НЕСКОЛЬКО ДЕЛ

//-- Формулировка закона --//

Зачастую в своей работе мы очень много времени тратим на посторонние вещи. Это негативно сказывается на качестве и продуктивности нашей деятельности. Научитесь эффективно использовать свое рабочее время.

//-- Толкование закона --//

Человек так устроен, что живо реагирует на все внешние раздражители, мешающие ему сосредоточиться на каком-то определенном деле. Зачастую, не рассчитав собственные силы, он берет на себя так много, что в итоге оказывается «раздавленным» лавиной обязанностей, которых порой не счесть, и трудно представить, откуда современный человек берет время на выполнение текущих дел. Поэтому нередко события выходят из-под контроля, запланированное срывается по вине обстоятельств. Как этого избежать?

//-- Авторитетное мнение --//

Как часто говорят в делах: еще успею.

Но надобно признаться в том,

Что это говорят, спросяся не с умом,

А с леностью своею.

И так, коль дело есть, скорей его кончай,

Иль после на себя ропщи, не на случай,

Когда оно тебя застанет невзначай.

(И. А. Крылов)

Одно из первых и главнейших условий качественной и продуктивной работы – это разумная и правильная организация рабочего процесса. Не случайно первостепенное значение приобретает разумный руководитель, который в состоянии обеспечить непрерывный процесс выполнения работы на своем предприятии. Но далеко не все зависит от руководителя. Каждый сотрудник обязан перенять подобный принцип деятельности и рационально организовывать свою работу, чтобы не тратить время на посторонние действия. Каждая минута рабочего времени дорога, поэтому крайне неразумным выглядит использование рабочего дня для решения своих личных вопросов. Для этого существует множество других возможностей, так что игнорировать свои непосредственные обязанности нельзя.

Разумная организация работы – это точно выверенный процесс, благодаря которому человек легко и быстро справляется с любым заданием. Проработав некоторое время в организации, любой сотрудник должен выработать автоматизм действий, благодаря которому он получит возможность не только быстро, но и качественно выполнять работу.

Большое значение приобретает организация рабочего места. Здесь не должны находиться посторонние предметы, которые не относятся непосредственно к профессиональным обязанностям. Некоторые люди, конечно, любят украшать свой рабочий стол различными сувенирами, картинками. В некоторой степени подобное помогает им создать благоприятную атмосферу, но во всем нужно соблюдать меру, иначе такие излишества будут мешать работе.

На рабочем месте не нужно тратить слишком много времени на посторонние разговоры. Не секрет, что очень многие люди воспринимают коллег по работе как прекрасных собеседников, с которыми можно вести разговоры на самые разные темы. Но любая беседа, не касающаяся непосредственно профессиональных проблем и интересов, обязательно отвлекает от работы, занимает драгоценное время и к тому же в значительной степени мешает другим людям работать. Поэтому грамотные и опытные сотрудники стараются избегать подобных проблем.

Существует еще одна опасность нерационального использования рабочего времени. Некоторые люди долгое время не выполняют возложенного на них минимума работы, а потом за короткий срок вынуждены доделывать все дела. Разумеется, это приводит к некачественному выполнению задания. Ведь за столь короткий срок практически невозможно сделать то, что нужно было выполнять в течение нескольких дней. Такие неприятности обычно появляются у людей, которые привыкли все откладывать на потом. Но ведь существует замечательная пословица, отражающая мудрый народный взгляд на подобную проблему. Пословица эта гласит: «Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня», – и касается она непосредственно работы, потому что каждый человек, независимо от возраста, пола и социального происхождения, обязан выполнять определенную работу. Именно работа делает жизнь человека во многом более насыщенной и интересной, потому что она – своего рода стержень, на которые крепятся такие факторы, как отдых, увлечения и другие занятия, которым посвящают свой досуг современные люди.

//-- Басня --//

//-- Стрекоза и Муравей --//

Попрыгунья Стрекоза

Лето красное пропела;

Оглянуться не успела,

Как зима катит в глаза.

Помертвело чисто поле;

Нет уж дней тех светлых боле,

Как под каждым ей листком

Был готов и стол и дом.

Все прошло: с зимой холодной

Нужда, голод настает;

Стрекоза уж не поет:

И кому же в ум пойдёт

На желудок петь голодный!

Злой тоской удручена,

К муравью ползет она:

«Не оставь меня, кум милой!

Дай ты мне собраться с силой

И до вешних только дней

Прокорми и обогрей!»

– «Кумушка, мне странно это:

Да работала ль ты в лето?»

– Говорит ей Муравей.

«До того ль, голубчик, было?

В мягких муравах у нас

Песни, резвость всякий час,

Так, что голову вскружило».

– «А, так ты...»

– «Я без души

Лето целое все пела».

– «Ты все пела? это дело:

Так поди же, попляши!»

(И. А. Крылов)

Многие люди отвлекаются на работе для того, чтобы все как следует обдумать. Несомненно, обдумывание необходимых дел – это гарантия того, что работа будет выполнена на должном уровне. Но ведь обдумывание определенных проблем занимает достаточно много времени, и время это в таком случае вычитается из времени, отведенного на работу. То есть получается удивительный парадокс – человек мыслит абсолютно верно, но работу выполняет с трудом. Какой можно сделать вывод из подобной ситуации – обдумывание определенных проблем желательно проводить в специально отведенное для этого время, чтобы потом не откладывать насущных дел ради осмысливания предполагаемых результатов работы.

Люди, которые способны грамотно организовать процесс работы, как правило, умеют концентрироваться на том, что им в данный момент необходимо. Таких сотрудников очень ценят и коллеги, и руководство, потому что они очень ответственны и на них можно положиться при выполнении очень сложных работ. Но процент таких людей на каждом предприятии очень мал, причина этого – неумение и нежелание большинства сотрудников правильно относиться к организации своей работы. Но ведь при желании подобным навыком можно легко овладеть и тогда не придется отказывать себе в удовольствии правильно, точно, легко и грамотно работать, не отвлекаясь на несущественные детали и факторы, которые мешают полноценной работе.

//-- Доказательства закона --//

История знает немало имен людей, носители которых отличались способностью работать, рационально распределяя свои возможности. Каждый умеющий подчинить себя и свою деятельность распорядку дня всегда привлекал к себе внимание современников и последователей. В истории есть немало примеров, подтверждающих это. К числу таких незаурядных персон, умеющих правильно ставить перед собой жизненные цели и задачи, можно отнести известных полководцев, политических деятелей, писателей и просто неординарных личностей. Это Александр Македонский, Юлий Цезарь, Наполеон, Петр I, Вашингтон и многие другие.

Великий римский государственный и политический деятель, полководец и писатель Гай Юлий Цезарь мог одновременно выполнять несколько дел. Он был таким незаурядным человеком, которому удавалось с первого раза сделать то, на что другим потребовалось бы значительно больше времени и сил.

Конечно, не каждому смертному удастся следовать примеру Цезаря, многим требуется гораздо больше времени, чтобы сконцентрироваться на выполнении какого-либо дела. Но общий принцип экономии времени и стремления рационально использовать любое мгновение своей жизни может быть полезен любому человеку, желающему сделать карьеру.

Нередко от того, насколько человек способен распланировать и организовать свой день, зависит и то, чего он сможет добиться в этой жизни. Даже люди с неординарными, выдающимися способностями нередко терпят поражение только из-за того, что вовремя что-то не сделали, упустили благоприятный момент. Безусловно, неумение вовремя себя организовать сильно мешает таким личностям и продвинуться по служебной лестнице. Многие знаменитости искренне считают, что какими бы талантливыми они ни были, они не смогли бы добиться такого успеха, если бы не знали, как рационально использовать свое время.

//-- Образ --//

Вода – это стихия, к которой неприменимо понятие статичности (если такое и происходит, то лишь из-за воздействия посторонних сил). Вода находится в постоянном движении, рационально распределяя свои силы: скорость воды в реке чуть меньше, чем в море, а морская вода не идет ни в какое сравнение со скоростью океанских вод и бешеным ритмом водопада. Это движение ни на минуту не прерывает свой заранее запланированный ход, в противном случае такая деятельность грозит превратиться в стихийное бедствие.

Жан-Жак Руссо родился в семье бедного часовщика. Конечно же, он не смог получить образования, как его сверстники из более богатых семей. Однако мальчик страстно мечтал учиться. Работая то лакеем, то подмастерьем гравера, то перебиваясь поденной работой переписчика, он старался так организовать свой день, чтобы у него осталось время на учебу и писательскую деятельность. Долгие годы ему пришлось провести в нищете, однако природный талант вкупе с умением правильно организовать свое время принесли ему в итоге огромный успех. Вдруг он стал пользоваться огромной популярностью во Франции, а затем и во всем мире. Лучшие аристократические дома неожиданно открыли перед ним двери. Даже король Людовик XV не раз предлагал ему пенсию, однако этот удивительный человек не принимал никаких приглашений. Проживая при дворе, он бы уже не принадлежал себе и не смог бы по своему усмотрению планировать свой распорядок дня, что, безусловно, не самым благоприятным образом сказалось бы на его писательской деятельности.

Другими словами, желая добиться какого-либо результата, каждому человеку в первую очередь необходимо обратить внимание на то, насколько продуктивно и целесообразно он проводит свое время. Никто не сможет построить карьеру, лежа на диване и поплеывая в потолок. Для этого необходимо много трудиться, причем выполнять любую, даже самую трудную работу желательно в максимально короткие сроки и с наибольшим эффектом. И ничто так не помогает в деле, как правильная организация труда. Наверное, немаловажную роль она сыграла и в судьбе знаменитого государственного деятеля Наполеона Бонапарта.

Будущий военачальник родился в многодетной и небогатой семье, проживавшей в городе Аяччо на острове Корсика. Когда мальчику исполнилось девять лет, его вместе со старшим братом отвезли во Францию, где с большим трудом определили за казенный счет в колледж Отена. Затем мальчик попал в Бриенское военное училище, где открылись его замечательные способности к математике. Он делал успехи в изучении истории, географии и других предметов, кроме разве языков. Успешно закончив училище, Наполеон в звании младшего лейтенанта получает распределение в полк, который располагался в то время недалеко от Лиона. Затем гарнизон перевели в Оксон. Бонапарт был великолепным специалистом в своей области, и его знания в военном искусстве настолько превосходили знания других офицеров, что на это, конечно же, обратил внимание начальник артиллерийской школы барон Жан-Пьер дю Тейль и назначил его членом специальной комиссии, которая работала над разработкой новых способов бомбардировки.

В это время молодой человек отказывал себе во всем, предпочитая питаться в самых дешевых трактирах, поскольку был очень беден. Он избегал других офицеров, принадлежащих к более богатым и знатным родам и соривших деньгами налево и направо. Наполеон много учился и настолько преуспел в этом, что заставил с собой считаться даже преподавателей. Он так организовывал свой день, чтобы занятия чередовались с физическими упражнениями. Поэтому, хоть он и не отличался огромной физической силой и был невысок, он умел постоять за себя. При кажущейся хрупкости Наполеон обладал удивительной работоспособностью и невероятной выносливостью. Этот молодой человек сознательно приучил себя вставать не позднее четырех часов утра и сразу же приниматься за работу. Даже в праздники он не делал для себя никаких поблажек. Считая, что любой будущий военачальник должен уметь выполнять все обязанности простого солдата, он самостоятельно запрягал лошадей, а в походах предпочитал идти пешком вместе с солдатами, какой бы тяжелый путь ни предстоял.

У Наполеона оставалось время и на серьезное чтение. Современники вспоминают, что, еще будучи учеником Бриенского училища, он по первому звонку на перерыв «бежал в библиотеку и с жадностью читал книги по истории, в особенности Полибия и Плутарха». Когда его одноклассники уходили играть, он оставался изучать различные труды. Интересуясь историей, он не только стремился проникнуться героизмом прошлых времен, но и извлечь для себя определенные уроки.

Открыв для себя античный мир, Наполеон еще более уверился в необходимости для своего народа свободы, искоренения деспотизма. Поэтому когда произошла французская революция, он, конечно же, принял сторону народа. Революция сильно повлияла на молодого офицера. Жестокие испытания закалили его. Бонапарт стал расчетлив, сух, недоверчив и даже подозрителен. Его не сломило крушение надежд, связанное с революцией, наоборот, он решил действовать. Вскоре ему предлагают командовать артиллерией в армии Карто, которая осаждала Тулон. Именно с этого момента началась головокружительная карьера этого человека.

Благодаря своей работоспособности и умению правильно организовать свое время Наполеон довольно скоро стал полковником, затем бригадным генералом, дивизионным генералом, а после и командующим армией. Причем все это происходило в течение каких-то несколько месяцев. Следует также отметить, что, даже занимая самое высокое положение, Бонапарт не отказался от своих принципов, приобретенных в молодости: он так же рано вставал и принимался за работу и старался не делать себе поблажек во время изматывающих военных походов.

//-- Образ --//

Муравей – об этом трудолюбивом насекомом трудно сказать, что ему свойственно тратить драгоценное время на посторонние вещи. Упорство, с которым он то тащит к муравейнику веточку, то небольшой комочек земли, позволяет утверждать обратное. Муравей не успокаивается ни на минуту, его незаметная деятельность своим результатом имеет ухоженный аккуратный муравейник, словно по мановению волшебной палочки появляющийся на поверхности земли. Происходит это лишь благодаря тому, что это насекомое всегда знает, в какой последовательности ему стоит вести свою работу, чтобы успеть все сделать к наступлению холодов.

Нередко рационально организовать свое время и плодотворно трудиться на том или ином поприще людям сильно мешают всевозможные страхи и излишние беспокойства. Один преуспевающий бизнесмен однажды стал жертвой шантажа. Оказалось, что в нефтяной компании, которую он возглавлял долгое время, шоферы обманывали клиентов, не доливая им бензин и продавая его на сторону. Директор впервые узнал об этом, когда к нему явился человек и, представившись правительственным инспектором, заявил, что если ему не выплатится определенная сумма, он передаст дело прокурору. Это грозило уничтожением всего дела. Предприниматель был полностью выбит из колеи, он не способен был заплатить такую сумму, но и не мог отказаться от своей компании, которую основал еще его отец двадцать четыре года назад. Беспокойство и страх перед будущим достигли такого предела, что бизнесмен не только не способен был принимать какие-либо решения и плодотворно работать, но и попал в больницу.

К счастью, в один прекрасный момент управляющий фирмы сказал себе: «Стоп». Сначала он поразмыслил и понял, что даже если его ждет самый неблагоприятный исход в этом деле и он потеряет все, то в любом случае сможет найти себе более или менее подходящую работу. Этот человек являлся прекрасным специалистом, и его с радостью бы взяли несколько фирм. Конечно, он почувствовал себя лучше и вернулся к своему обычному распорядку дня.

Несмотря на грозящие неприятности, он старался выполнить свою работу как можно более эффективно. Посоветовавшись с юристом, он сам отправился к прокурору и узнал, что человек,

выдающий себя за правительственного инспектора, является обыкновенным мошенником, которого разыскивает полиция. То есть из-за афериста предприниматель на целых три дня лишился сна и покоя и даже заболел. Другими словами, какие бы сложности ни возникали у людей на службе, всегда нужно придерживаться однажды выбранной линии поведения и организовывать свою работу так, как того требует то или другое дело.

//-- Обратная сторона --//

Как известно, великий полководец Гай Юлий Цезарь умел делать несколько дел одновременно. Благодаря этому он добился значительных успехов в своей жизни. Если кто-то может последовать его примеру, то это великолепное качество, намного облегчающее процесс работы. Но если такового не происходит, то намного лучше не стараться одновременно выполнить несколько дел, гораздо лучше взяться за одно, но сделать его быстро и качественно.

//-- Авторитетное мнение --//

Желающий быть в хорошем расположении духа не должен браться за много дел ни в своей частной жизни, ни в общественной, и что бы ни делал он, не должен стремиться делать свыше своих сил и своей природы.

(Демокрит)

Зачастую человек просто не отдаёт себе отчета в том, что он всего-навсего существо, возможности которого весьма и весьма ограничены (как это ни печально). Желание охватить неохватное и выполнить несколько дел сразу, чтобы успеть все вовремя и заслужить одобрение тех, кто стоит выше по служебной лестнице, нередко оказывается не просто бесплодной затеей, а причиной плохого настроения, неприятностей в семье, бессонницы или, наоборот, недосыпания, различных неврозов и прочих «прелестей жизни».

Иногда заранее распланированная рабочая неделя не включает в себя всевозможных авралов и срочных дел, не выполненных другими. Такое положение вещей также не только не способствует улучшению настроения и самочувствия, но и никак не помогает сделать карьеру.

ЗАКОН 20

ОВЛАДЕВАЙ НОВЫМИ ЗНАНИЯМИ И НАВЫКАМИ

//-- Формулировка закона --//

Новые знания открывают новые горизонты деятельности. Если вы хотите расширить свои горизонты и открыть для себя много нового – стремитесь к овладению знаниями.

//-- Толкование закона --//

Конечно же, без знаний невозможен никакой профессиональный рост. Если человек твердо решил для себя преобразовать свою жизнь и добиться успеха на служебном поприще, он должен приобрести специальные знания в той области, которую он избрал. Очень часто люди не добиваются поставленных целей только по одной – единственной причине – комплекса неполноценности именно из-за недостатка образования. Однако здесь, с одной стороны, не следует забывать народную мудрость: «Учиться никогда не поздно», а с другой стороны, иногда достаточно научиться организовывать других людей на работу, чтобы продвинуться по служебной лестнице.

Человек, стремящийся выйти за рамки своей повседневности и решивший заняться серьезным делом, должен четко определить, какой вид специальных знаний ему необходим и для чего. Следующим шагом к достижению успеха будет нахождение надежных источников этих знаний. Это и собственный опыт, приобретенный в результате жизнедеятельности, и знания, преподаваемые в институтах и университетах, и сведения, полученные в результате взаимодействия с другими умными людьми, а также знания, вынесенные из самостоятельной работы в библиотеках, и специальные учебные курсы.

//-- Байка --//

Один одинокий мужчина, выйдя на пенсию, решил наконец-то посвятить себя любимому делу. Всю жизнь ему нравилось слушать иностранные языки, однако не было времени серьезно ими заняться. Заполучив долгие часы свободного времени, этот человек записался на курсы и с

головой погрузился в учебники, несмотря на то что жить приходилось практически впроголодь, поскольку пенсия была очень маленькой. За три года этот человек смог выучить четыре языка, на которых не только сносно говорил, но и делал вполне достойные переводы. Вскоре о нем узнали и стали заключать с ним заказы сначала на переводы небольших брошюр, затем на огромные литературные произведения. Он продолжал интенсивно работать в своей области, и одна из компаний, связанных с издательским делом, пригласила его на должность консультанта с хорошим окладом. Так новые знания помогли, казалось бы, уже пожилому, никому не нужному человеку.

Очень важно из всего уметь извлекать необходимую информацию. Однако здесь важно не забывать, что сами по себе знания не несут какой-либо ценности, однако если их систематизировать и рационально использовать, то можно достичь поставленных целей. Преуспевающий в какой-либо сфере деятельности человек никогда не перестает следить за профессиональной литературой, которая имеет отношение к его специальности или делам. Всем известно, что большинство неудачников и становятся таковыми, когда начинают считать, что все необходимые знания они уже получили в школе или колледже.

Но общее образование только дает направление, по которому люди способны овладеть нужными, а главное – практическими знаниями. Другими словами, в первую очередь человек должен иметь специализацию. Например, когда компании подбирают себе на службу новых сотрудников, то большим преимуществом пользуются учащиеся школ бизнеса с навыком работы по отчетности и статистике, архитекторы, журналисты, инженеры различных профилей и просто активные и энергичные ребята. Конечно же, быстрее обратит на себя внимание и станет более стремительно продвигаться по служебной лестнице тот, кто опережает всех по большинству показателей и способен качественно выполнять дополнительную работу.

Сейчас существует множество курсов, обучившись на которых, человек может существенно повысить свои знания в той или иной области, что, конечно же, благоприятно отразится на его работе. Его заметят и, скорее всего, предложат новую должность за более высокую оплату, другими словами, попросту повысят. Очень важно не остановиться на полдороге и не бросить заниматься. Поэтому для того чтобы чему-либо научиться, предпочтительно платить за это какие-либо деньги.

Это исходит из того, что когда человек что-либо получает совершенно бесплатно, он не чувствует ценности приобретения и относится легкомысленно к своим достижениям. Все мигом меняется, если кто-либо вынужден за свое обучение выложить кругленькую сумму, ему становится жалко потраченных средств, и человек стремится восполнить их посредством получаемых знаний. Как известно, и предприниматели большее предпочтение отдают тем подчиненным, которые занимаются на платных заочных курсах, поскольку они прекрасно понимают, что если человек

решил потратить свободное время на обучение, он уже имеет какие-либо свойства характера, необходимые для управления производством.

Честолюбие очень быстро способно поднять человека с самого дна, поскольку если он обладает этим качеством, то скорее всего, все свое свободное время станет отдавать получению новых знаний и сумеет добиться ожидаемого результата. Заочное обучение в этом случае как нельзя лучше сможет удовлетворить потребности в овладении информацией людей, которые уже работают в каком-либо учреждении и нуждаются в специальных знаниях, однако не могут заниматься в дневное время. Человек, который придумывает всяческие отговорки, чтобы не учиться, ссылаясь на непреодолимые трудности, никогда не будет преуспевать в продвижении по служебной лестнице.

//-- Доказательство закона --//

Иногда даже в преклонном возрасте очень важно получить какие-либо знания, иначе может произойти застой в работе и человек, теряя все, не способен будет вновь добиться поставленных целей. Строительный инженер Стюарт Остин Уайер прекрасно работал по своей специальности, пока страну не захватила экономическая депрессия. Потеряв работу, он хорошенько оценил свои возможности и решил выучиться на юриста.

Ему пришлось в возрасте сорока лет вновь сесть за парту и пройти обучение на специальных курсах. Получив квалификацию, этот энергичный человек быстро организовал достаточно прибыльную адвокатскую практику, он специализировался на защите прав и интересов корпораций. Надо сказать, что стремление поскорее овладеть знаниями привело к тому, что Уайер за два года обучения прошел четырехгодичный курс.

//-- Образ --//

Знайка, главный герой серии сказок Носова о маленьком человечке Незнайке. Этот умный коротышка, забывая про развлечения, все время трудится, овладевая новыми знаниями и применяя их на практике. Он даже смог построить космический корабль, который успешно приземлился на Луне. Знайка, в отличие от своего более известного соседа, всегда знает, что хочет, и успешно достигает поставленных целей.

Знание, а главное – умение их использовать – очень важно в критических ситуациях, которые нередко возникают в жизни. Однажды служащий бакалейной лавки потерял работу. Он уже имел

какой-никакой бухгалтерский опыт, поэтому решил продолжить свое образование и поступил на специальные курсы по делопроизводству, на которых познакомился с новыми видами бухгалтерского учета. Этот человек решил посвятить себя бизнесу. Он подписывает договоры с мелкими лавочниками на ведение их счетов за очень небольшую плату. Дела идут настолько хорошо, что через короткий промежуток времени он покупает почтовый грузовичок, снабженный бухгалтерским оборудованием, и переносит свой офис на колеса.

Вскоре он стал владельцем целого парка подобных грузовичков, и на него работают несколько десятков людей. Это человек обслуживает мелких предпринимателей, делая им расчеты и предлагая рекомендации, как увеличить свой капитал. Конечно же, бывшему служащему бакалейной лавки помогли в этом деле не только специальные знания, но и воображение, хотя ценность первых никто не рискнет подвергнуть сомнению.

Однажды Наполеон Хилл, поддавшись рекламной листовке, записался на заочные курсы. Он выполнил несколько заданий и забросил занятия. Однако сотрудники заочной школы продолжали присылать задания и счета, помимо этого, они требовали оплату независимо от того, будет ли Хилл продолжать обучение или нет. Тогда незадачливый ученик решил, что намного проще будет продолжить обучение и таким образом вернуть свои деньги, и довел дело до конца. Впоследствии приобретенные знания очень пригодились этому человеку. Это пример того, как выгодно учиться на платных курсах, поскольку регулярная оплата своего обучения довольно существенно стимулирует учеников, заставляет их двигаться к намеченным целям.

Год, в который выпускался из колледжа Дэн Гальпин, выдался очень неблагоприятным для поисков работы. В стране была экономическая депрессия, которая уничтожила многие рабочие места. Не добившись особых успехов в банковском деле, а затем потерпев поражение в кинематографе, этот человек решил заняться продажей слуховых аппаратов на комиссионной основе. Около двух лет Гальпин выполнял работу, которая ему, мягко говоря, не нравилась, однако он не останавливался на достигнутом и старался приобрести как можно больше знаний, которые ему пригодились бы для карьерного роста в этой организации.

Вскоре он добился того, что получил место при управляющем на распродажах. И случай пойти дальше не заставил себя долго ждать. Президент конкурирующей компании заметил энергичного молодого человека и навел о нем справки. Он решил поближе познакомиться с человеком, который сумел увести клиентов у такой солидной компании, как «Диктограф Продактс», и послал за ним. Из кабинета президента Дэн Гальпин выходил уже в должности нового управляющего распродаж акустического отдела этой компании. Вскоре президент «Диктограф Продактс» решил устроить небольшое испытание для Гальпина и на целых три месяца оставил компанию на его попечительство. Не удивительно, что молодой человек с достоинством выдержал этот экзамен, поскольку с похвальным рвением бросился в работу. В результате Гальпин стал вице-президентом компании.

Если некоторым, чтобы добиться таких результатов, потребовалось бы не менее десяти лет безупречной службы, то предприимчивый человек добился таких успехов всего за полгода. Другими словами, каждый желающий подниматься по служебной лестнице все выше и выше должен как овладевать новыми знаниями, так и полностью контролировать обстоятельства, которые необходимо контролировать.

Один молодой человек, выпускник колледжа, никак не мог устроиться на работу, тогда его мать решила составить пособие на тему «Как лучше продать свои личные услуги». Она быстро осознала все преимущество этой идеи, поскольку именно в последней рождалась новая профессия по обслуживанию тысяч людей. Предприимчивая женщина составила специальный план, направленный на достижение цели. В этом документе насчитывалось около пятидесяти страниц, которые содержали информацию о природных способностях молодого человека, о его школьных достижениях, личном опыте, о том положении в обществе, которого он хотел бы добиться, а также огромное количество других сведений.

Написание плана заняло несколько недель, в течение которых юноша почти ежедневно посещал библиотеки в поисках нужной информации. Кроме того, мать отправляла молодого человека к конкурентам потенциального работодателя для того, чтобы как можно точнее выяснить и определить их методы предпринимательской деятельности, способы организации работы. В результате на страницах этого документа можно было встретить не одну замечательную идею, которую можно было бы использовать для увеличения доходов компании. Конечно же, план, разработанный этой энергичной женщиной, сильно помог ее сыну в устройстве на работу, причем это было место, о котором тот долго мечтал, с высокой оплатой труда.

Кроме этого, молодому человеку не пришлось начинать с нуля, поскольку его сразу же поставили на должность руководителя. А его мать, создавая документ, заключающий в себе тщательно разработанный план продажи услуг своего сына, получает большое количество предложений из разных уголков страны. Ее знают и хотят с ней сотрудничать те, кто сталкивается с подобными проблемами в безрезультатных попытках устроиться на высокооплачиваемую работу. Самое главное, что в этом плане нет никаких заморочек и тонких нюансов. Просто в полной мере учитываются интересы как продавца, так и покупателя, и работодатель, таким образом, практически полностью возвращает себе деньги, которые ему приходилось выплачивать за приобретаемые услуги.

//-- Авторитетное мнение --//

Если что-нибудь в жизни приобретается без больших усилий или за бесценок, то это чаще всего не ценится и не вызывает доверия. Возможно, поэтому так мало мы извлекаем полезного в

обычной школе... Самоконтроль, которым овладевает человек, проходя определенную программу специализированного обучения, до некоторой степени компенсирует упущенные при бесплатном обучении возможности... Заплатив свои кровные, студент волей-неволей продолжает учиться, независимо от того, хорошие он получает оценки или нет, хотя в других обстоятельствах давно бы бросил. Заочные школы не акцентируют внимания на этом, но финансовые условия, которые они ставят, создают единственный в своем роде вид обучения, воспитывающий в человеке способность принимать решение, вовремя платить, не говоря уже о привычке доводить начатое дело до конца.

(Наполеон Хилл)

Очень часто человек настолько боится сойти со своей надежно протоптанной колеи, что всю жизнь так и остается на дне, хотя стоило только немного поднять голову, как случай бы его заметил. Нельзя смиряться со своей судьбой, превращая в привычку находиться в повседневной рутине. Необходимо учиться видеть перспективу, учиться на чужих ошибках и достижениях, наблюдая, как поднимаются по служебной лестнице другие, а также без сомнений и колебаний пользоваться любой создавшейся обстановкой для достижения собственных целей.

//-- Обратная сторона закона --//

Всем известно, что имеется два вида знаний: фундаментальные и специальные. Первые включают в себя общие понятия, и как бы глубоки и разнообразны они ни были, они практически не помогают человеку в карьерном росте, если, конечно, он не собирается заниматься исключительно наукой. Фундаментальные знания можно приобрести практически в любом университете, однако ни одно учебное заведение не специализируется на проблеме их использования.

Знание не способно притянуть деньги или какие-либо должности на службе, пока разумно не организовано и не направлено с помощью детально разработанного плана действий к определенной цели, в данном случае – к карьерному росту. Несмотря на то что повсеместно до сих пор распространен лозунг: «Знание – это сила», это немного неверно, поскольку знание – это только потенциальная сила и приобретает свои преимущества, только если переработано в четкий план и направлено на какой-либо конечный результат. Другими словами, страстное накопление знаний ради самих знаний никогда не приносит ожидаемых результатов.

Всем известно, что образованный человек – это не значит, что он обладает огромным запасом знаний, поэтому добился огромных успехов в жизни, в частности в карьерном росте, это человек,

который развил способности своего ума, который способен воспринимать все то, что ему крайне необходимо, не нарушая при этом прав других людей.

Идея и воображение могут принести больший доход и оказать помощь в карьерном росте намного эффективнее, чем приобретаемые знания. Одна только идея способна сделать так, что продвижение по службе будет происходить намного быстрее, чем у «среднего» инженера, доктора или юриста, несмотря на то что они получали образование в течение долгого времени.

Это говорит о том, что источник специальных знаний всегда несложно найти, а затем быстро овладеть необходимой информацией, а вот производить на свет идеи способен далеко не каждый, поскольку для этого требуется не только специальный склад ума, но и некоторая одаренность. Только слияние специальных знаний с идеей могут позволить человеку достичь небывалого успеха на профессиональном поприще.

ЗАКОН 21

НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЙ, ЧТО ТЫ УМНЕЕ ШЕФА, – ПРОСЛЫВЕШЬ МУДРЕЦОМ

//-- Формулировка закона --//

Умен не тот, кто демонстрирует это, а тот, кто умеет проявить свой умственный потенциал в нужное время и в нужном месте. Кабинет шефа отнюдь не является таковым. Поэтому остерегайтесь показывать шефу свое превосходство.

//-- Толкование закона --//

Известно, что большинство людей недолюбливает тех, кто умнее их, тем более, если первые занимают какие-либо должности, а вторые являются обыкновенными подчиненными. Сотрудника, который постоянно выставляет напоказ свои глубокие познания в том или ином вопросе, при этом нередко подвергая безупречный авторитет своего начальника нелегким испытаниям, считают выскочкой. Конечно же, ему совершенно не грозит продвинуться по служебной лестнице хотя бы на несколько ступенек.

Для того чтобы люди хорошо относились к кому-либо, особенно это относится к власти имущим и всевозможным начальникам, они должны быть уверены, что если уж не по всем, то, по крайней мере, по большинству параметров превосходят своих подчиненных. И если кто-то желает продвинуться по служебной лестнице, ему не следует разубеждать их в этом, даже если шеф бывает далеко не прав в принятии каких-либо решений.

//-- Авторитетное мнение --//

Из мудрости вытекают следующие три особенности: выносить прекрасные решения, безошибочно говорить и делать то, что следует.

(Демокрит)

Если человек только пришел работать на фирму и тут же представил какой-либо проект, который благоприятно бы повлиял на работу всей фирмы и принес бы ей дополнительные доходы, он должен смириться, что ему предназначены только крохи славы, которая практически вся достанется его непосредственному начальнику. Мы живем в обществе, поэтому вынуждены выполнять множество социальных функций. На работе на первый план выступают служебные функции: начальник, подчиненный, рядовой сотрудник, специалист и т. д. Другими словами каждый человек делает то, что «положено» на данном месте и при данных обстоятельствах.

Эти правила устанавливаются с одной стороны законами, с другой – нравами и обычаями, существующими там, где живет человек. То есть если кто-то находится в роли подчиненного, он должен поступать так, как того требует от него роль: соблюдать субординацию, не критиковать и не обсуждать решения начальства и т. д. Любое нарушение может вызвать со стороны начальства недовольство, если же человек будет повторять свои ошибки, то и увольнение. Поэтому умный подчиненный, желая повлиять на своего шефа, никогда не пойдет напролом, доказывая свою правоту, сделает это незаметно, причем в итоге, когда дело примет ожидаемый поворот, станет всем доказывать, какое мудрое решение принял его начальник.

Конечно же, встречаются и очень умные руководители, которые только поощряют развитие профессионализма своих сотрудников, однако люди есть люди, и даже хорошего начальника могут раздражать слишком осведомленные в том или ином вопросе подчиненные. Поэтому очень важно человеку уметь правильно общаться со своим шефом, чтобы тот не заподозрил его в

непростительной для подчиненного мудрости. Заходя в кабинет, необходимо громко поздороваться и вежливо подождать, когда шеф перестанет перекладывать на столе свои бумажки, а не рваться напролом.

Никогда не следует в разговоре поправлять своего начальника, если тот неправильно сказал то или иное слово. Не стоит также концентрировать свое внимание на фотографии, уютно расположившейся на его столе, а тем более на пятнышке, например от кофе, на его рубашке. Не нужно перечить начальнику, даже если сотрудник на 100 % уверен, что фирма заключила договор с петербургскими предпринимателями, а не с фермерами из Бологого, тем более если в кабинете в это время присутствуют другие люди как из числа подчиненных, так и вышестоящих органов.

Вместо того чтобы спорить с непосредственным начальством, каждый человек должен прежде всего безукоризненно выполнять свои непосредственные обязанности, тогда и без слов он прослышет отличным специалистом, который способен справиться с любой, даже суперсложной задачей. Важно показать свои знания вовремя и уметь взять на себя ответственность за свои поступки, иначе все попытки человека доказать, что он профессионал своего дела, будут не что иное, как махание кулаками после драки.

//-- Притча --//

Однажды в небольшом селении жила-была одна семья. Жили они дружно и счастливо. Казалось, что все беды и невзгоды специально обходят этих людей стороной. По-разному относились к этой семье в селении, кто-то искренне радовался за них, а кто-то и завидовал. Неприятно последним было, что муж любит свою жену, а та слушается своего мужа. И решили они разрушить семейное счастье: стали настраивать супругов друг против друга наговорами и клеветой. Однако не смогли они победить любовь. Муж с женой по-прежнему жили душа в душу и во всем друг с другом советовались. Тогда решили люди узнать секрет этой семьи и обратились к мужу, однако тот ничего не смог им ответить, кроме того, что он всегда советуется со своей женой. Делать нечего, спросили они об этом же супругу, маленькую, неприметную, тихую женщину. И она ответила, что все у них решает мужчина, он – голова семьи, а она – шея, поэтому куда повернет, туда и будет смотреть голова.

В любом случае подчиненным никогда не следует как публично, так и наедине критиковать своего шефа только уже потому, что человек, добившийся высокого положения, вызывает невольное уважение, с одной стороны, с другой же стороны, он наверняка обладает какими-либо качествами, которых нет у его подчиненного и которые помогли ему в продвижении по карьерной лестнице.

//-- Доказательство закона --//

Начальству намного выгоднее найти другого человека на то или иное место, чем вступать в пререкания с подчиненными, считающими, что они умнее всех и лучше всех справляются со своими непосредственными обязанностями. Конечно же, в этом случае ни о какой карьере не может быть и речи. В одной из контор стенографисткой работала одна девушка. Вместе с еще тремя сотрудницами она записывала письма сотрудников. Однажды, когда они были просто завалены работой, к ним вышел заместитель начальника и попросил, чтобы девушка перепечатала одно длинное письмо.

Когда стенографистка перечитала этот документ, она стала настаивать на том, что письмо можно отправить и так, если внести в него всего несколько исправлений. Тогда заместитель заметил, что если девушка не согласится, он постарается найти кого-нибудь другого, кто с удовольствием выполнит это поручение. Конечно же, девушке пришлось перепечатывать письмо, и она вдруг поняла, что ей нравится ее работа, а с начальством, наверное, стоит разговаривать повежливее. Она перестала пререкаться с шефом и стала с большим удовольствием выполнять свои обязанности.

//-- Авторитетное мнение --//

Назойлив только глупец: умный человек сразу чувствует, приятно его общество или наскучило, и уходит за секунду до того, как станет ясно, что он – лишний.

(Ж. Лабрюйер)

Изменившееся отношение к работе, безусловно, самым благоприятным образом сказалось на ее трудовой деятельности. Она быстро приобрела репутацию замечательного работника, и когда у одного из руководителей отдела освободилось место личного секретаря, он пригласил ее на эту должность, аргументируя свое решение тем, что она самый ответственный сотрудник и может выполнять дополнительную работу без тени недовольства.

Эндрю Карнеги начинал свою трудовую деятельность с обыкновенного офисного сотрудника на железнодорожной станции. Как-то раз в его ночное дежурство произошла авария. Несмотря на то что Карнеги никто не уполномочивал отдавать какие-либо распоряжения, он взял всю

ответственность на себя и вызвал ремонтников, затем проследил за их работой, давая ценные указания. Когда же его непосредственный начальник появился утром на службе, последствия аварии были полностью устранены.

Если бы Карнеги вовремя не дал необходимые распоряжения, эта компания понесла бы колоссальные убытки. Конечно же, служащий не должен был выходить из рамок своей компетенции, однако, как гласит народная мудрость – «победителей не судят», поэтому вскоре находчивый подчиненный был повышен в должности.

Нередко человек, ищущий работу, делает распространенную ошибку, стараясь показать своему потенциальному шефу, какой он интеллектурал. Вместо этого значительно лучше было бы направить все свои силы и мудрость на то, чтобы собрать о своем шефе как можно больше информации и спокойно, а главное – с интересом – выслушать его излияния. Именно так поступил один американец, желая устроиться на хорошее место. Однажды в одном из разделов газеты «Нью-Йорк геральд трибьюн» появилось объявление, которое гласило о том, что компании требуется специалист с незаурядными способностями и огромным жизненным опытом. Чарлз Т. Кубеллис решил откликнуться на этот призыв.

Перед тем как отправиться на собеседование, этот человек потратил много часов для того, чтобы собрать необходимую информацию о владельце этой компании. Разговаривая со своим потенциальным работодателем, Чарлз заметил то, что он был бы горд работать в такой компании, как эта, поскольку достижения, которых добился владелец, не всякому по плечу. Далее он спросил, верно ли то, что все начиналось с одного-единственного рабочего кабинета и стенографистки. Известно, что каждый, кто чего-либо добился исключительно своим трудом, очень любит вспоминать трудные годы, владелец компании не оказался исключением. Он поведал гостю длинную историю о том, какие препятствия и трудности ему пришлось преодолеть, прежде чем он смог добиться поставленных целей.

Его долго отговаривали, и ему приходилось работать даже в выходные и праздники. Он с гордостью говорил о том, что теперь к нему ходят за советом даже крупнейшие дельцы Уолл-стрит. Только в конце разговора владелец компании коротко спросил о предыдущих достижениях Чарльза на профессиональном поприще и, пригласив своих заместителей, объявил, что это тот человек, который им нужен.

//-- Образ --//

Балда из сказки Александра Сергеевича Пушкина. Этот человек, не хвастаясь своей сноровкой и умом, сумел влюбить в себя все семейство попа и заставил бояться самого хозяина. Этот человек

никогда не претендовал на ум, однако все даже самые сложные поручения своего начальника выполнял с легкостью и завидным терпением.

Нередко начальники незаметно становятся послушной игрушкой в руках своих подчиненных, которые манипулируют ими в своих целях. Полковник Хауз так сильно умел влиять на президента Вудро Вильсона, что практически все его задумки с легкостью воплощались в жизнь. Подчиненный быстро понял, что для того чтобы чем-либо увлечь своего шефа, необходимо как бы случайно подбросить ему какую-либо мысль, чтобы тот заинтересовался ей.

Однажды полковник хотел провести какое-то мероприятие, однако когда он рассказал о своей идее своему шефу, тот отнесся к этому неодобрительно. Но через несколько дней Хауз услышал, как Вильсон рассказывает кому-то его задумку, выдавая за свою собственную. Подчиненный не стал разуверять слушателей в обратном, мало того, он похвалил президента за великолепную идею. Ему был важнее результат, а не авторство. В дальнейшем еще много раз он подбрасывал своему начальнику интересные мысли, которые тот впоследствии под своим именем воплощал в жизнь.

Иногда очень важно, не вступая в споры с начальством, все же уметь постоять за себя. Известно, что знаменитый академик С. Королев обладал довольно сложным характером. Перед запуском первого пилотируемого космического корабля он, конечно же, испытывал сильное волнение и все время был не в духе. Когда он обнаружил какие-то упущения в работе, то сильно отругал одного ведущего конструктора, более того, он заявил, что увольняет этого человека. Подчиненный не стал спорить с раздраженным начальником, полностью согласился с его заявлением и как ни в чем не бывало продолжил свою работу. Прошло два-три часа, и Королев вновь, обнаружив какую-то ошибку, вызвал к себе ведущего конструктора и объявил ему строгий выговор, на что подчиненный сказал, что шеф не имеет на это права.

– Почему это я не имею на это права? – возмутился Королев.

– Потому что я уже как три часа не являюсь вашим сотрудником, вы меня уволили, – ответил конструктор.

Королев надолго замолчал, затем громко рассмеялся и отпустил подчиненного заниматься своим непосредственным делом.

Нередко неосмотрительное поведение подчиненного может поставить под угрозу всю его карьеру, что и случилось с рейхсканцлером Германии князем фон Бюловым в 1909 году. Когда восседавший в то время на престоле Вильгельм II был с дружественным визитом в Англии, он неожиданно произнес оскорбительную не только для англичан, но и для других европейцев речь. Конечно же, всеобщее возмущение захватило континент, и кайзер, несколько напуганный подобной реакцией, решил переложить всю ответственность на другого человека. Он предложил своему рейхсканцлеру взять всю вину за выступление на себя, публично провозгласив, что это он посоветовал Вильгельму сделать подобное заявление.

– Но, Ваше Величество, – не сдержался князь, – мне представляется абсолютно невероятным, чтобы хоть один человек в Германии или в Англии мог предположить, будто я способен посоветовать вашему величеству сказать что-либо подобное.

Эти слова чуть было не стоили Бюлову его должности, положения в обществе, поскольку он явно намекнул своему шефу, что намного умнее его. Конечно же, кайзер разозлился:

– Вы считаете меня ослом, способным на ошибки, которых вы сами никогда бы не сделали!

Только долгие уговоры и даже самоуничижения помогли спасти положение и вывести Вильгельма из такого состояния.

//-- Обратная сторона закона --//

Если человек, боясь прослыть умным, станет играть под настоящего дурачка, то наверняка вскоре превратится в шута всей компании, которого едва ли руководство решится выдвинуть на какую-либо серьезную должность. Нередко люди, подыгрывая своему шефу, который считает себя чуть ли не гением, начинают терять не только свое достоинство, но и профессиональные качества, махнув на все рукой и перестав противоборствовать глупости шефа. С одной стороны, нельзя явно показывать превосходство в овладении каким-либо делом, однако на службе следует все силы бросить на то, чтобы создать себе репутацию отличного работника.

//-- Авторитетное мнение --//

Веления разума гораздо более властны, чем приказы любого повелителя: неповиновение последнему делает человека несчастным, неповиновение же первому – глупцом.

(Б. Паскаль)

Известно, что не все начальники уважают угодливых и не слишком умных людей, которые смотрят в рот своему шефу и без инструкции не способны и шагу сделать. Обычно владельцы преуспевающих компаний предпочитают энергичных молодых людей, в любой ситуации сохраняющих свое достоинство, полных всевозможных идей по поводу того, как увеличить доход своей компании и обеспечить ей процветание. Иногда умный человек способен за один год добиться таких карьерных высот, к которым другой продвигается невероятными усилиями в течение десяти лет.

Не следует во всем полагаться на случай человеку, который хочет продвинуться по карьерной лестнице, иногда необходимо подтолкнуть события, самому создать обстановку, в которой в полной мере проявились бы все выдающиеся способности и умение контролировать ситуацию. Не зря, как говорится в народе, кто не рискует, тот не пьет шампанского. Другими словами, можно всю жизнь продвигаться миллиметровыми шажками к достижению намеченной цели, боясь показать свой незаурядный ум. Иногда одно только вовремя сказанное мудрое слово может вознести человека на заоблачную высоту, главное – во всем знать меру и никогда не перегибать палку.

ЗАКОН 22

СЛЕДИ ЗА СВОИМ ИМИДЖЕМ

//-- Формулировка закона --//

Внешний вид – это визитная карточка человека. Имидж сотрудника компании – это визитная карточка компании. Заботясь о своем имидже, вы соблюдаете интересы компании.

//-- Толкование закона --//

Каждый уважающий себя человек считает своим долгом следить за своим внешним видом, непременно заботится о том, какое впечатление он производит на всех вокруг. Такое положение вещей представляется абсолютно верным и правильным, потому что существуют определенные критерии, по которым происходит оценка внешнего вида. И для успешного продвижения по службе просто необходимо создать определенный имидж, соответствующий тому положению, которое человек занимает в обществе. В противном случае, каким бы квалифицированным и опытным ни был работник, ему не удастся продвинуться по службе.

Почему? Потому что человек, находящийся в обществе, должен принимать законы, принятые именно в этом обществе. И забота о своем имидже – это одно из таких правил, соблюдение которых является гарантией успеха. Каким бы сильным ни было желание человека проявить свою индивидуальность и выразить это путем выбора нестандартного имиджа, на рабочем месте лучше избегать подобных действий. Во-первых, окружающие далеко не всегда самым лучшим образом реагируют на то, когда кто-то нарушает определенные правила. И внешний вид сотрудника крупной компании или предприятия должен соответствовать определенному образу, независимо от личных предпочтений самого человека.

В официальной обстановке неуместны яркие наряды, вечерние платья, чрезмерно откровенная одежда. В некоторых случаях на работе даже бывают неуместны джинсы и спортивные куртки. Все об этом знают, и никто не спорит с подобными правилами. Никому не приходит в голову отправиться на совет директоров компании в пляжных шортах и майке. Но некоторые забывают, что имидж – это не только одежда, макияж, прическа и украшения. Создание какого-то имиджа подразумевает под собой определенное поведение, соответствующее той или иной ситуации. Например, для успешного продвижения по службе необходимо создать имидж делового преуспевающего человека.

//-- Притча --//

Однажды один могущественный повелитель большого государства устроил в своем дворце праздник, на который пригласил самых влиятельных людей своего королевства. Долго со всех городов страны приезжали самые знатные и уважаемые люди, приглашенные на праздник. Они все были одеты по самой последней моде, на их одежде красовались драгоценные камни, самые красивые и дорогие, какие только можно было себе представить. Множество золотых украшений было на них, и так выглядели и их жены, и взрослые дети.

Разумеется, далеко не все приглашенные были знакомы друг с другом, ведь жили они в разных городах большого государства. Всех гостей радостно принимали во дворце, потому что

повелитель приказал выделить для каждого гостя отдельные покои. Но вот во дворце появился странный старик. Он показался всем очень бедным, потому что его одежда была простой и скромной, на нем не было дорогих золотых и серебряных украшений и драгоценных камней. И держался старик очень скромно, как будто он был самого простого происхождения.

Стража не пустила его во дворец, потому что он показался всем простым бедняком. Когда начался праздник, повелитель был очень удивлен, что среди приглашенных нет графа N, который был известен на весь свет как мудрейший и образованнейший человек. Повелитель долго рассказывал всем гостям о необыкновенных качествах того графа, о том, что он, будучи богатейшим человеком, совершенно не пользуется своим богатством, ведет себя и одевается, как простой бедняк. Гости ничего не знали о странном старике, поэтому ничего не могли ответить повелителю. Так и не встретились повелитель страны и граф только потому, что граф не внушил своим внешним видом доверия самой обыкновенной страже.

Что подразумевается при этом? Необходимость носить строгие костюмы, на рабочем месте не заниматься пустой болтовней, чтобы не портить себе репутацию. Также не рекомендуется нарушать правила приличия неподобающим поведением.

Неподобающее поведение – это и чрезмерно игривый тон на работе, фривольность, панибратское отношение ко всем остальным, включая и руководителей. Разумеется, человек, по настоящему заинтересованный в своей карьере, не станет поступать подобным образом, чтобы не нарушить впечатление о себе. Если человек хотя бы в чем-то не соответствует заданному образу, это прежде всего влияет на его отношение с коллегами и начальством. Руководитель будет видеть в подобном поведении своего подчиненного определенный вызов, проявляющийся в неуважении к правилам данного предприятия. А неуважение со стороны подчиненного – это достойная причина, чтобы не дать ему возможности продвигаться по службе и делать удачную карьеру.

//-- Доказательство закона --//

Большинство людей, стремящихся сделать головокружительную карьеру, ориентируются на мнение и поступки других, тех, кто уже сумел достичь успеха на деловом поприще. Разумеется, это самый разумный подход, поскольку именно таким образом можно выбрать правильную модель поведения. На протяжении долгого времени ведутся многочисленные исследования о том, как влияет на людей одежда и внешний вид собеседника. Не случайно еще с давних времен существует пословица «По одежке встречают, по уму провожают».

И все результаты исследований, проводимых на основе опросов различных людей, показывают, что неряшливый вид, одежда, не подходящая к какому-то строго определенному случаю, вызывает у окружающих неприязнь к тому или иному человеку. Подсознательно при оценке такого собеседника или сотрудника у людей появляется мнение, что его умственные и деловые способности находятся на таком же невысоком уровне, как и его внешний вид.

//-- Авторитетное мнение --//

Если ты не можешь быть сосной на вершине холма,

Будь деревцем в долине, но только будь

Самым лучшим деревцем у родника,

Будь кустиком, если ты не можешь быть деревом.

Если ты не можешь быть кустиком, будь травой

И сделай дорогу счастливее,

Если ты не можешь быть щукой, будь просто окунем,

Но будь самым красивым окунем в озере!

Мы не можем все быть капитанами, кто-то должен быть и матросом,

Для всех нас найдется здесь работа.

Работа может быть большой и малой,

Мы должны делать то, что неотложно.

Если ты не можешь быть дорогой, будь тропинкой,

Если ты не можешь быть солнцем, будь звездой,

Выигрываем мы или проигрываем – не важно,

Проявляй лучшее, что в тебе есть».

(Дуглас Мэллок)

Кроме того, негативное впечатление усугубляется тем, что окружающим непонятно, как здравомыслящий, уважающий себя человек может столь незначительное внимание уделять собственной внешности. В этом случае кажется, что сам человек относится к себе с пренебрежением, а раз так, то, разумеется, другие будут относиться к нему так же.

В своих произведениях Д. Карнеги, известный американский психолог, приводит множество примеров влияния внешнего вида людей на свое сознание и сознание окружающих. Например, генерал Ли, прибывший в Аппоматтокс для того, чтобы объявить о капитуляции своей армии, выглядел абсолютно безукоризненно. В это же время генерал Грант был в обыкновенной солдатской рубашке, без мундира и шпаги. И впоследствии Грант писал в своих мемуарах: «Наверное, я очень странно выглядел рядом с человеком шести футов ростом в безукоризненном

мундире и столь тщательно одетым». И именно факт неподобающей одежды доставил Гранту столько огорчений, что он не смог забыть об этом случае всю свою жизнь.

Очевидно, что помимо одежды, немаловажное значение для создания необходимого имиджа приобретает манера держать себя, включающая даже, на первый взгляд, незначительные мелочи, например жесты, движения, голос. Каждый жест, движение может быть истолковано собеседником как проявление слабости, неуверенности или, что намного хуже, как проявление неуважения к окружающим. Имидж делового и преуспевающего человека – это прежде всего уверенность в себе, своих лучших качествах и достоинствах. Например, Рузвельт добился столь значительного положения в обществе именно благодаря тому, что сумел развить в себе такие качества, как самообладание и смелость. Он сам писал в своей «Автобиографии», «Я в юности был вначале нервным и не верил в свою удачу. Мне пришлось долго и мучительно упражнять не только тело, но и душу, и дух».

И он же сам писал о том, каким образом удалось ему воздействовать на себя. «В детстве на меня произвел сильное впечатление эпизод из одной книги Марриета. Там капитан небольшого английского военного корабля объясняет герою, как стать бесстрашным. Он говорит, что сначала почти каждый человек испытывает страх, вступая в бой, но надо так владеть собой, чтобы держать себя, как будто нечего бояться. Через некоторое время цель оказывается достигнутой, и человек в самом деле становится бесстрашным лишь благодаря тому, что он держит себя бесстрашно».

Так сам Рузвельт признается, что стал постепенно следовать подобным правилам. При этом ему было очень нелегко, у него вызвали страх самые различные явления. Но потом он стал вести себя так, словно ничего не боится. И в результате этого действительно перестал бояться многих вещей. Таким образом Рузвельт приобрел значительную уверенность в себе, в своих поступках и достоинствах, что впоследствии сослужило ему великолепную службу.

Многие люди испытывают неловкость и неуверенность при общении с другими людьми. Это резко снижает их самооценку в их собственных глазах и неминуемо приводит к тому, что в глазах окружающих они выглядят далеко не самым лучшим образом. И при подобных проблемах даже идеальный внешний вид не сможет помочь, потому что подобное поведение будет мешать человеку создать выгодное о себе впечатление.

Некоторые люди считают, что создать необходимый имидж – это означает стремление казаться кем-то другим, стараться, чтобы никто не догадался о каких-то истинных качествах и особенностях. Иначе говоря, такие люди хотят казаться другими, игнорируя свои природные достоинства и таланты, они словно надевают маску, копируя чужие жесты, манеру разговора и поступки. Такие люди стремятся быть похожими на кого-то другого, не отдавая себе отчета, что подобное копирование делает их смешными и неестественными. Но еще Франсуа де Ларошфуко в XVII веке сказал: «В людях не так смешны те качества, которыми они обладают, как те, на

которые они претендуют». Поэтому те, кто стремится быть похожим на кого-то другого, никогда не сможет добиться каких-нибудь значительных успехов.

Сам Д. Карнеги, впоследствии добившийся огромного успеха и признания в обществе, писал о своем опыте, когда он пытался «найти себя». В юности он поступил в Американскую академию драматических искусств, потому что хотел стать актером. И вот как раз в это время ему пришла в голову идея – как следует изучить игру известнейших и знаменитых актеров того времени, чтобы потом позаимствовать их лучшие качества и объединить их в себе. Дейлу Карнеги казалось, что это блестящая и великолепная идея, которая сможет помочь ему стать великолепным актером. И несколько лет он на самом деле подражал этим людям, пытаясь тем самым стать непревзойденным актером. Правда, через несколько лет он понял, что актера из него не получится, и решил заняться другим делом.

Карнеги начал писать книгу по ораторскому искусству для деловых людей, ему хотелось написать самую замечательную книгу, которая когда-нибудь была написана. Но совершенно пустая идея позаимствовать у различных писателей ценные мысли, чтобы потом объединить их в своей книге, снова помешала ему довести дело до конца. Только потом он понял, что книга получается крайне неинтересной и бесполезной, потому что невозможно следовать мыслям других людей и при этом оставаться самим собой. Именно после этого Карнеги пришел к выводу, что всегда нужно оставаться самим собой со всеми слабостями и недостатками. Он следовал принципу, который сформулировал в 1904 году профессор Оксфордского университета сэр Уолтер Рэлей: «Я не могу написать книгу на уровне Шекспира, но я могу написать свою собственную книгу».

Точно такой же принцип действует и в работе, которая непременно должна привести к профессиональному росту. Карьера – это успех, к которому в той или иной степени стремится каждый сотрудник. Но если он будет стараться постоянно изображать из себя кого-то другого, то ничего хорошего из этого не выйдет. Известен случай, когда встретились два композитора Джордж Гершвин и Ирвинг Берлин. В это время Ирвинг Берлин был очень знаменит, богат и благополучен, а Гершвин был никому не известен, молод и беден. Он жил на то, что зарабатывал деньги сочинением несерьезной музыки. Берлин понял, каким талантом обладает молодой композитор, и поэтому предложил ему место своего музыкального секретаря с увеличением заработка.

Но тут же сам Берлин предостерег молодого Гершвина: «Не соглашайтесь на эту работу. Если вы займетесь ею, вы, возможно, станете второсортным Берлином. Но если вы будете настойчиво оставаться самим собой, настанет день, когда вы станете первоклассным Гершвиным». Джордж Гершвин последовал совету и благодаря этому стал впоследствии известным американским композитором. А если бы он начал подражать кому-то, то вряд ли бы смог добиться значительных успехов.

Карнеги приводит множество примеров, когда люди терпели фиаско только потому, что хотели брать пример и походить на кого-то другого. Например, когда известный на весь мир комик Чарли Чаплин был молод и только начал свою сценическую деятельность, режиссер требовал от него подражания одному комику, бывшему популярным в то время. Но подобное подражание не дало положительных результатов, и только когда Чарли Чаплин стал проявлять именно свою индивидуальность, создал свой сценический имидж, он достиг грандиозного успеха.

Боб Хоуп много лет пытался стать популярным, занимаясь танцами и пением. Но судьба складывалась так, что его преследовали неудачи. Но потом он открыл в себе способности к жанру юмористического рассказа, именно это впоследствии принесло ему успех.

Много лет Роджерс был статистом в спектаклях, при этом он исполнял маленькие роли, не произнося при этом ни единого слова. И впоследствии все так бы и продолжалось, но он все-таки нашел в себе талант рассказывать юмористические истории и стал благодаря этому очень известен. Такие примеры убеждают людей, что нельзя заниматься не своим делом, копируя кого-то другого или пытаясь быть похожим на образ, созданный в своих мечтах.

То же самое напрямую относится и к имиджу, который человек создает для своего профессионального роста. Если человек будет постоянно копировать манеру одеваться, манеры поведения и поступки других сотрудников, которые уже преуспели на деловом поприще, то ничего хорошего из этого не выйдет. Главное, чтобы человек нашел в себе свои лучшие качества, выбрал свой стиль, оптимальную манеру поведения. И исходя из этого, такой имидж был бы наиболее удачен.

//-- Обратная сторона закона --//

Может получиться, что кто-то будет считать удачный имидж гарантией успешного продвижения по службе, что может иметь не самые удачные последствия. Во-первых, в этом случае человек слишком много внимания будет уделять своему внешнему виду и поведению вместо того, чтобы потратить силы на то, чтобы совершенствовать свои профессиональные навыки и умения. Но даже если носить безупречно строгие костюмы и всем своим видом демонстрировать строгость и усердие, это все совершенно неспособно заменить нормальной плодотворной работы, которая просто необходима для успешной карьеры.

//-- Образ --//

Букет, собранный из разных цветов. Каждый цветок неповторим, совершенно не похож на другие цветы. Но именно благодаря подобному разнообразию букет получается столь красивым и удачно подобранным. Точно такой же принцип действует и среди людей – имидж не должен полностью скрывать какие-то черты, присущие индивидуальности, тогда люди, подобно цветам, будут выглядеть самым лучшим образом.

Пример одного сотрудника может оказаться заразительным, и остальные благополучно последуют его примеру, то есть будут заботиться о своем имидже в ущерб своим профессиональным обязанностям. В этом случае ситуация может принять поистине карикатурный оборот, то есть офис будет выглядеть картинкой из журнала, все сотрудники будут по всем видимым параметрам соответствовать образу преуспевающего человека. Но если, увы, впечатление будет обманчивым – образ будет только лишь видимостью, то никакой пользы никому подобное поведение не принесет. И в первую очередь сами сотрудники на себе обязательно почувствуют все последствия такой ситуации, потому что обязательно нужно различать истинное и ложное и уметь не ставить на первое место только лишь видимое подобие задуманного образа.

Когда человек слишком сильно стремится соответствовать какому-то образу, это делает его нервным и неуверенным в себе. И создание определенного имиджа – дело нелегкое, оно сможет лишить человека спокойствия и комфорта. Например, сотрудник, не обладающий достаточными материальными средствами, захочет на работе казаться более благополучным, чем это есть на самом деле. Конечно, в первую очередь он обратит внимание на свой гардероб, будет стремиться приобретать максимально дорогие и качественные вещи, зачастую при этом нанося ущерб себе и своим близким, так как его бюджет самым значительным образом будет страдать от подобных затрат.

Другая сторона медали – сотрудник, обладающий необходимыми средствами, для создания имиджа благополучного и преуспевающего человека будет невольно заставлять окружающих стремиться к созданию подобного образа. Но поскольку далеко не у каждого есть необходимые средства, в коллективе рано или поздно может развиться конфликтная ситуация, которая со временем непременно начнет мешать работе. Но коллектив, в котором происходят частые конфликты, не способен работать четко и слаженно. Соответственно, очень многие ответственные проекты окажутся под угрозой, так как сотрудники, постоянно конфликтующие между собой, могут поставить под удар выполнение ответственной работы. Руководство обязательно обратит внимание на подобную ситуацию, и тогда всем сотрудникам придется надолго оставить мысль об удачном продвижении по службе.

ЗАКОН 23

БУДЬ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫМ КО ВСЕМ

//-- Формулировка закона --//

Быть добрым ко всем невозможно, но проявлять доброжелательность необходимо, если вы хотите сделать карьеру. Продвинуться по служебной лестнице намного легче в среде доброжелателей, нежели в окружении злопыхателей.

//-- Толкование закона --//

Всем известно, что доброжелательному человеку намного легче живется, чем мрачной личности, все время испытывающей недовольство своей жизнью. Дело даже не в том, что все неприятности и трудности легче переносятся таким человеком, просто он не злопамятен, поэтому не испытывает внутренних сомнений и терзаний и, как правило, имеет намного больше друзей, которые готовы поддержать и помочь ему в трудную минуту. Конечно же, это очень важно для построения карьеры.

Если человек обладает этим прекрасным качеством, ему не составит труда расположить к себе как начальника, так и своих коллег. Безусловно, как бы он ни старался, завистники и недоброжелатели все равно станут ему встречаться на пути, однако происходить это будет значительно реже, чем если бы он был озлоблен и замкнут.

Всем известно, что уже при устройстве человека на работу потенциальные работодатели внимательно смотрят на то, как нанимающийся на работу умеет общаться с людьми, какие чувства он испытывает по отношению к окружающему миру и людям, чего он хотел бы добиться в жизни. Конечно же, подобный тест намного легче пройти человеку доброжелательному, поскольку он полностью уверен, что в этом мире царит добро и его обязательно возьмут на эту работу.

//-- Притча --//

Однажды у одного шаха было ужасно плохое настроение. Он так злился и метался по своему дворцу, что разогнал всех своих слуг, которые боялись показываться ему на глаза. Когда в очередной раз шах проходил по своей террасе, он вдруг заметил на ступенях маленькую девочку,

которая и не подумала убежать, а спокойно улыбалась шаху. Тот преодолел раздражение и спросил ребенка, почему она не убегает, как все. Девочка ответила:

– Когда мама мне рассказывает сказки, в них всегда добро и улыбка помогают преодолеть боль и страх. Попробуй улыбнись, и ты увидишь, что этот мир не так уж плох.

Шах очень удивился мудрым словам девочки и даже забыл о своем недовольстве. Он приказал щедро наградить ее и ее родителей.

Известно, что то, как человек общается в семье, так же, как правило, он ведет себя на работе. Поэтому если у кого-либо возникли проблемы на службе, то в первую очередь ему необходимо спросить у своих близких, что в нем изменилось. Взаимоотношения могут быть как равноправными и здоровыми, так и основываться на взаимной зависимости. Конечно же, последнее только мешает продвигаться по служебной лестнице, поскольку в таком коллективе царствуют зависть и интрига. Только доброжелательность способна исправить сложившуюся обстановку, хотя путь к налаживанию отношений с подобным коллективом, безусловно, не будет легким.

Нельзя думать о своих сослуживцах, как о неприятных людях со злобным характером, поскольку в этом случае как бы человек ни старался улыбаться и излучать доброжелательность, это отношение все равно проявится и улыбка получится натянутой и ненастоящей. Поэтому если человек стремится построить карьеру, ему необходимо научиться обращать внимание только на хорошие качества своих коллег. Каждому необходимо уважать в людях стремление жить со всеми в мире и согласии. Бывает и так, что сотрудники как будто специально говорят гадости и пытаются вывести кого-либо из себя, постоянно вставляют палки в колеса при решении дел, и как бы ни было трудно, не следует обращать на это внимание, а прежде всего нужно посмотреть на себя в зеркало.

Обычно так происходит потому, что окружающие невольно отражают негативный настрой этого человека. Стоит ему сделать над собой усилие и изменить свое мнение об окружающих, как отношения с коллективом изменятся к лучшему. Если человек улыбается, он как бы говорит миру, что он рад ему, он счастлив видеть и общаться с окружающими людьми, что, безусловно, важно, если кто-то желает, чтобы его заметили, разглядели в нем все качества, позволяющие ему продвинуться по службе и добиться выдающихся успехов на этом поприще.

Излишнее соперничество и чрезмерно тщательное сравнение себя с другими – это два из основных препятствий, способных свести на нет все попытки продвинуться по служебной

лестнице. Дело в том, что подобное сравнение обычно приводит либо к ощущению собственного превосходства, либо к чувству неполноценности. Как известно, что первое, что второе практически полностью подавляют искреннюю доброжелательность к окружающим, кроме того, ограничивают возможности человека. Поэтому каждому, кто желает добиться больших успехов на профессиональном поприще, как можно больше внимания следует уделять не собственным сомнениям и страхам, а окружающим людям, выработывая в себе доброжелательное отношение к ним. Необходимо почаще улыбаться им и показывать свое искреннее расположение.

//-- Авторитетное мнение --//

Умение легко перейти от шутки к серьезному и от серьезного к шутке требует большего таланта, чем обыкновенно думают. Нередко шутка служит проводником такой истины, которая не достигла бы цели без ее помощи.

(Ф. Бэкон)

//-- Доказательство закона --//

Доброжелательность нередко творит чудеса, ведь известно, что одной только улыбкой можно за одну минуту добиться того, что не сделает потрясение кулаками в течение десяти лет. Одна женщина никак не могла заполучить одну должность на службе и, конечно же, винила во всем своих коллег. Ей казалось, что на работе существует целый заговор против нее, направленный на то, чтобы не дать ей построить карьеру. Она одолевала начальство жалобами на сотрудников своей организации и всячески стараясь подчеркнуть, что единственная в отделе обладает качествами, необходимыми для руководителя. Она однажды даже публично заявила: «Я, как человек, наделенный множеством достоинств, не хочу иметь дело с негодьями».

Она искренне считала, что является сосредоточением всевозможных добродетелей, когда как ее коллеги выступали в роли злостных завистников. Она не понимала, что ее отношение и притягивает к себе ситуации, которые мешают ей продвигаться по карьерной лестнице. Дело дошло до того, что этой даме пришлось обратиться к психоаналитику, который убедил ее сделать над собой усилие и поверить, что она всегда работает в радостной и спокойной обстановке, а также немного другими глазами посмотреть на своих коллег и быть к ним чуточку доброжелательнее. По прошествии какого-то времени после терпеливой работы над собой женщина вдруг поняла, что ей нравится работа и люди, с которыми приходится иметь дело.

Теперь вместо того чтобы жаловаться, в каких условиях ей приходится работать, дама стала утверждать, что работает просто в идеальном месте. Когда эта дама перестала надоедать начальству своими претензиями и стала лучше работать, ее наконец-то заметили и предложили ей занять освободившуюся должность руководителя отдела, причем это произошло в течение каких-то трех месяцев, хотя до этого она работала в этом учреждении около десяти лет.

Одна женщина могла заниматься на работе любимым делом и успешно продвигаться по служебной линии, однако она часто болела, и ей приходилось оставаться дома, страх за свое состояние здоровья сделал ее раздражительной и несдержанной. Когда она обратилась за советом к психологу, тот предложил ей вспомнить свое детство. Оказывается, будучи маленькой девочкой, она, чтобы добиться от окружающих любви и заботы, часто болела. Эту особенность она решила перенести и во взрослую жизнь. Специалист посоветовал более доброжелательно относиться к людям и самой себе, тогда и те перестанут предъявлять ей свои претензии.

Однажды улыбнувшись на службе, она вдруг с ужасом осознала, что это произошло чуть ли не в первый раз за три года. Заставляя себя улыбаться, постепенно она стала более мягко воспринимать недостатки своих коллег и более доброжелательно относиться к людям, другими словами, количество в этом случае переросло в качество. Успокоившись и обретя среди сослуживцев друзей, она более качественно стала выполнять свою работу, и вскоре ее повысили в должности, предложив возглавить вновь организуемый отдел.

//-- Образ --//

Солнце. Оно каждого готово озарить и согреть улыбкой, независимо от того, какое у человека настроение и с добром он пришел в этот мир или нет. В результате практически все: как животные и растения, так и люди – всегда рады увидеть его на небе. Оно ничего, не требуя взамен, отдает всему живому и неживому свое тепло и нежность. И именно бог Солнца считался в древности самым могущественным и сильным, несмотря на то что он совершенно не агрессивен и не страшен.

Очень важно проявлять доброжелательность, если человек получил какое-либо служебное задание, а его оппонент совершенно не желает пойти ему навстречу. Служащему одного из крупных нью-йоркских банков Томасу Кранферу было необходимо подготовить доклад об определенной компании. Только один человек, президент этой компании, полностью располагал этой информацией, однако он давно завоевал себе репутацию нелюдิมой и замкнутой личности. Кранфер записался на прием и в назначенное время вошел к нему в кабинет. Чуть раньше хозяину

принесли почту, и он осторожно отклеивал марки. «Я собираю марки для своей дочери», – объяснил президент и отложил конверты.

Гость в это утро был немного не в духе и коротко изложил свое дело, затем стал задавать вопросы. Конечно же, он не получил никакой более или менее важной информации, разговор был коротким и безрезультатным. Выйдя за дверь, Томас Кранфер стал думать, что же он сделал не так, и пришел к выводу, что сам был совершенно невыносим в этот день, он оказался совершенно лишенным доброжелательности собеседником. Тогда он в иностранном отделе своего учреждения взял несколько марок и через пару дней зашел в приемную президента.

Он попросил секретаря передать шефу, что принес марки для его дочери. Когда его пригласили в кабинет, он решил не повторять своих ошибок и прямо-таки светился доброжелательностью. Какое-то время гость и хозяин разговаривали о марках, обсуждая достоинство каждой, после чего Томас Кранфер смог получить всю интересующую его информацию.

Нередко человек, довольно благополучно начиная строить свою карьеру, вдруг пугается чего-либо, теряет свою доброжелательность, а вместе с ней и всякую возможность продвинуться по служебной лестнице. Когда известный экономист Эдгар Мортен только начинал свою трудовую деятельность, его работе везде сопутствовал успех, изумительная интуиция не покидала молодого специалиста, он быстро занял должность управляющего отделом. Он был довольным жизнью человеком, поэтому излучал уверенность в себе и доброжелательность. Однако неожиданно он вдруг начал совершать ошибки. Стал нервным и раздражительным, совершенно перестал улыбаться.

Вскоре он даже решил обратиться к специалисту по поводу своих психологических проблем. Психологу показалось, что проблемы с работой были связаны с какими-либо из его прежних убеждений. Специалист стал спрашивать Эдгара Мортена о его родственниках и близких, не сердится ли он на кого-либо? Не напоминает ли ему этот человек кого-нибудь из его родителей?

Он рассказал, что его отец работал руководителем одной фирмы и производил впечатление человека угрюмого и неприветливого, он внушал своим детям, что именно таким должен быть настоящий руководитель, и сын, в свою очередь заняв место руководителя, подсознательно решил произвести модель поведения своего отца, что, конечно же, не самым благоприятным образом сказалось на выполнении его профессиональных обязанностей. Только после того как этот молодой человек вновь обрел свое бывшее умонастроение и доброжелательность, дела пошли на лад.

Именно улыбка способна принести не только счастье и хорошее настроение, но и существенно помочь в преодолении трудностей, которые нередко возникают у людей, стремящихся построить

карьеру. Преуспевающий страховой агент, американец Франклин Бетджер уверен, что человека с улыбкой на лице всегда принимают радушно. Он советует молодым специалистам прежде, чем заходить в кабинет своего начальника, на мгновение остановиться и подумать о тех вещах, за которые можно сказать спасибо судьбе, на его лице, безусловно, появится улыбка. Когда же этот человек войдет к комнату, следы этой улыбки останутся на лице. Руководителю намного приятнее видеть, что его сотрудники с радостью приходят на работу, им нравится трудиться в этой фирме и они готовы с усердием выполнять все возложенные на них обязанности.

//-- Авторитетное мнение --//

Как старинное вино непригодно к тому, чтобы его много пить, так и грубое обращение непригодно для собеседования.

(Пифагор)

Профессор Гарвардского университета считает, что любому специалисту просто необходимо быть доброжелательным, а поднять себе настроение можно и самостоятельно. Профессор говорит, что наиболее эффективный способ усилием воли обрести себе прекрасное настроение – это приободриться и поступать и говорить так, словно ничего не случилось и у человека хорошо на душе. И в самом деле настроение и действие неотделимы друг от друга, поэтому, регулируя свои действия, человек способен косвенно регулировать и свое настроение, которое этому контролю не подчиняется.

//-- Обратная сторона закона --//

Никто не спорит, очень важно сохранять доброжелательность даже в самых критических ситуациях, однако в профессиональной деятельности нередко случаются такие ситуации, что улыбка на лице человека может оказаться совершенно ни к месту, например когда речь идет о ликвидации компании и следует принимать самые серьезные меры. Не следует слишком бурно выражать проявления доброжелательности своим конкурентам, поскольку непосредственному начальству, к примеру, во время деловой встречи, это может не понравиться, тем более что не в меру превосходное настроение подчиненного в то время, когда компания испытывает вполне определенные трудности, может неправильно истолковаться и служащего, чего доброго, обвинят в помощи конкурентам и даже в промышленном шпионаже.

Человек живет в обществе, поэтому для того чтобы добиться каких-либо целей, в частности удачно построить карьеру, он должен соблюдать массу условностей, уметь подстраиваться под своего шефа. Если тот, например, на 100 % уверен, что его служащие должны быть серьезны, уверены в своих силах и несколько сухи в обращении как с клиентами, так и друг с другом, то, наверное, не стоит постоянно улыбаться, излучая тем самым доброжелательность, иначе это станет восприниматься начальником как легкомысленность и этому служащему перестанут доверять серьезные дела, произведя в ранг местного шута, особенно если тот склонен частенько переигрывать.

Иногда чрезмерно доброжелательный человек воспринимается соотечественниками не совсем правильно. Его начинают считать немного странным и не в себе. Наверное, это характерный признак тяжелой российской действительности, когда улыбка другого человека начинает восприниматься если не насмешкой, то признаком недалекости и легкомысленности. Иногда человеку намного выгоднее показаться чересчур серьезным, а не светиться улыбкой, поскольку впоследствии это может сыграть против него и освободившееся место руководителя, к примеру, предложат менее улыбчивому претенденту. Другими словами в любом случае следует действовать согласно сложившейся обстановке и чувствовать, когда на службе следует улыбнуться, а когда лучше сохранять строгое выражение лица.

ЗАКОН 24

НЕ ЛЕЗЬ В ЧУЖОЙ МОНАСТЫРЬ СО СВОИМ УСТАВОМ

//-- Формулировка закона --//

Любая компания имеет свою структуру организации, а потому устанавливать в ней свои законы – дело, заранее обреченное на провал. Уважайте и соблюдайте чужие законы, не навязывая свои, и тогда с вами будут считаться.

//-- Толкование закона --//

Все совершенно ясно, что, попадая в чужую страну, любому следует соблюдать законы и обычаи именно этой страны, иначе человек будет выглядеть в лучшем случае смешно и нелепо. Иностранец должен с уважением относиться к традициям государства, которое посетил, и это без

сопротивления воспринимается практически каждым. А вот переходя на новую работу, каждый второй забывает, что он в этом случае выступает в роли того же иностранца, приехавшего в чужую страну, поскольку в каждой компании, которая успешно просуществовала более года, так же, как правило, уже имеются свои традиции, принципы работы и определенная организация труда.

Поэтому не следует с первого дня устанавливать порядки, принятые на старом месте службы. Это может вызвать массу недовольств со стороны старых сотрудников, и у нового служащего наверняка возникнет с ними конфликт, который не только помешает эффективному выполнению своих служебных обязанностей, причем всему отделу, но и может перекрыть новому человеку все возможности карьерного роста, поскольку новичок зарекомендует себя в глазах начальства как конфликтная и неуживчивая личность.

Следует также помнить, что любые новшества, даже если те приведут только к благу и процветанию компании, скорее всего, станут приниматься несколько настороженно, особенно если они исходят от нового человека, будь то новый начальник или рядовой сотрудник. Люди станут аргументировать свое враждебное отношение тем, что и без предложений новичка прекрасно работали и успешно справлялись со своими заданиями. Поэтому если кто-либо стремится внести какие-либо изменения в работу своих сослуживцев ему необходимо в первую очередь познакомиться с людьми, изучить их, расположить к себе и хорошенько разъяснить, какие преимущества несут те или иные новшества.

//-- Притча --//

Однажды скакала по полю лягушка-квакушка и увидела теремок. «Теремок, теремок, ты не низок, не высок. Кто в теремочке живет?» – спросила лягушка, и поскольку никто не ответил, она залезла внутрь и стала в нем жить. Бежала мимо мышка-норушка: «Теремок, теремок, кто в теремочке живет?» «Я, лягушка-квакушка», – ответила лягушка, – «давай вместе жить». Скакал мимо зайчик-побегайчик: «Теремок, теремок, кто в теремочке живет?» «Я, лягушка-квакушка». «И я, мышка-норушка, а ты кто?» «А я зайчик-побегайчик, можно с вами жить?» «Пойдем». Бежала мимо лисичка-сестричка, увидела теремок: «Теремок, теремок, кто в теремочке живет?» «Я, лягушка-квакушка». «Я, мышка-норушка». «Я, зайчик-побегайчик, а ты кто?» «Я лисичка-сестричка, можно с вами жить?» «Пойдем». Проходил мимо волчок-серый бочок, увидел теремок и тоже пожить попросился, звери его приняли. Дружно звери живут: пляшут, песни поют. Тут мимо проходил медведь косолапый: «Теремок, теремок, кто в теремочке живет?» «Я лягушка-квакушка». «Я мышка-норушка». «Я зайчик-побегайчик». «Я лисичка-сестричка». «Я волчок-серый бочок, а ты кто?» «А я медведь, можно, я с вами жить буду?» «Да ты большой, не поместишься». «Тогда я на крыше поселюсь», – сказал медведь и полез на крышу, да и развалил теремок, только звери успели выскочить.

Только заручившись согласием своих коллег, можно надеяться, что преобразования пойдут полным ходом и на самом деле принесут только благо компании. В этом случае каждый отдельно взятый сотрудник почувствует себя значительным и незаменимым, поскольку и у него спросили мнения, поэтому он, конечно же, постарается, чтобы эти преобразования прочно вошли в жизнь. В противном случае все сотрудники могут просто ополчиться против новичка, и что бы он ни хотел сделать, все его начинания обречены на провал.

Как правило, народ быстро характеризует все проявления общественной жизни и чутко реагирует на них в своих высказываниях. Очень метко он отзывается на появление нового начальника на службе: «Новая метла метет по-новому». Обычно люди недолюбливают начальника, который, не разобравшись в обстановке, начинает вводить новые преобразования. Нельзя навязывать свои представления практически незнакомым людям, поскольку ничего, кроме противодействия и сопротивления, это не вызовет.

Человек, который только устроился на работу, должен в первую очередь выяснить, какие правила действуют на новом месте. Что допускается в общении с начальством, а что нет, какую одежду предпочтительнее носить, а какую не стоит и т. д. Например, в одной из фирм, шефом которой был уже пожилой, но упорно молодящийся мужчина, было принято называть всех на ты. Сотрудники предпочитали появляться на работе в обыкновенных джинсах и футболках, это уже не шокировало их клиентов, которые прекрасно знали главу этой компании и привыкли к его маленьким странностям.

Конечно же, строгий деловой костюм в этой ситуации и нарочитое обращение на «Вы», мягко сказать, слишком отличалось бы от общего настроения. Этому человеку пришлось бы либо менять свой стиль одежды и общения, либо искать новое место работы. Обычно именно начальство создает те или иные условности, поэтому если кто-либо желает успешно построить себе карьеру именно в этой организации, он должен строго следовать установленным порядкам.

Конечно же, возможны и исключения, однако это случается только в том случае, когда человек и на самом деле является ценным специалистом и чуть ли не единственным в городе, кто может справиться с этой работой. Таким людям многое прощается, однако заслужить подобную репутацию очень непросто, особенно молодому специалисту, поэтому лучше не рисковать, а попытаться влиться в установленный ритм работы и как можно лучше выполнять свои непосредственные обязанности.

//-- Доказательство закона --//

Всем известно, что для того чтобы заставить машину работать, необходимо изучить то, как ей следует управлять, как следить за мотором, какой бензин предпочтительнее заправлять в бензобак. Конечно же, это грубый пример, однако практически то же самое необходимо проделывать и с людьми. Если кто-либо, отправляясь на новое место работы, желает, чтобы его хорошо приняли, поддержали его предложения по новому переустройству компании, ему необходимо в первую очередь хотя бы выучить имена людей, с которыми придется работать, узнать, чем они занимаются, какой опыт приобрели в процессе трудовой деятельности.

//-- Авторитетное мнение --//

Бездарные люди – обыкновенно самые требовательные критики: не будучи в состоянии сделать простейшее из возможного и не зная, что и как делать, они требуют от других совсем невозможного.

(В. О. Ключевский)

В начале своей трудовой карьеры Джим Фарли стал работать коммивояжером концерна по производству гипса. Он решил запоминать все имена людей, с которыми ему придется сталкиваться как по служебным, так и по личным вопросам. Как только у него появлялся новый знакомый он спрашивал у него полное имя, его специальность и политические убеждения, состав семьи. Фарли настолько прочно запоминал эти сведения, что даже через год, встретив этого человека, мог вспомнить имена его детей или его хобби. Конечно же, такое отношение к собственной персоне нравилось людям, и он приобрел множество друзей и почитателей.

Впоследствии, когда Джим Фарли занимался президентской компанией, он писал сотни писем в день жителям западных и северо-западных штатов, узнавая об их образе жизни, о традициях и обычаях того или иного населенного пункта, о том, каким они хотели бы видеть своего президента. Затем за девятнадцать дней посетил двадцать штатов. Он приезжал в какой-либо город, встречался с определенными людьми, разговаривал с ними об их проблемах за завтраком, чаем или обедом, выслушивал их и снова отправлялся в путь. Вернувшись домой, Фарли разослал письма в каждый город, который ему пришлось посетить, где просил одного из жителей прислать ему список всех людей, с которыми он там беседовал.

Конечно же, окончательный список состоял из тысяч имен, однако все, кто числился в нем, получили от Фарли личное письмо. Не стоит говорить, как польщены были эти люди. Такое отношение к своей работе помогло этому человеку добиться своего и водворить в Белый дом Франклина Д. Рузвельта. Когда Джима Фарли спросили, чем объясняется его успех, он ответил, что прежде чем предлагать что-то свое, он всегда изучал особенности той или иной компании, и еще он может назвать по именам пятьдесят тысяч человек.

Нередко старые служащие, мягко скажем, прохладно встречают новичка и вместо доброжелательного отношения к себе он встречает настороженное и почти враждебное молчаливое внимание. Безусловно, какие-то новые идеи просто нельзя предлагать в этот период. Стоит сначала поближе познакомиться с людьми и попытаться расположить их к себе. В этом случае, если не сразу все получается, не следует расстраиваться и поскорее искать другую работу, поскольку, возможно, в этом коллективе принято испытывать на прочность нового специалиста, и все те, кто с достоинством выдерживает этот экзамен, впоследствии принимаются с распростертыми объятиями, при этом нередко полезно даже проявить какую-нибудь свою слабость, чтобы поскорее стать своим среди работников этой организации.

Одна молодая леди решила устроиться на работу менеджером в одну из известных фирм. Она успешно прошла собеседование и приступала к работе, как водится, с понедельника. В первый же день, собираясь на службу, она постаралась одеться как можно строже и скромнее. Когда начальник представил ее новым коллегам и вышел из комнаты, те не проявили и доли участия и желания познакомиться с новой сотрудницей. Когда молодая женщина проходила к своему рабочему месту, то даже услышала за спиной сдавливаемые смешки двух молодых женщин. Первая рабочая неделя превратилась в кошмар для нового менеджера. В ее действиях постоянно отыскивались ошибки, и что бы она ни предлагала, все активно критиковалось новыми коллегами.

//-- Образ --//

Медведь. Он решил прийти в чужое жилище со своими претензиями и законами и не рассчитал, сломал весь теремок. В результате он сам ничего не добился и оставил без крова зверей. Стараясь во что бы то ни стало утвердить свое мнение, пусть даже ошибочное, некоторые люди, подобно медведю, либо ломают существующую систему, а вместе с тем разрушают заведенную организацию труда, либо сами оказываются на улице.

Когда она просила помочь ей разобраться в чем-либо, то получала в ответ либо нечленораздельное мычание, либо односложные предложения, совершенно не разъясняющие картины. Кроме того, все дружно вспоминали, каким разумным и незаменимым работником была женщина, занимающая раньше это место. Конечно же, к концу недели девушка совершенно

отчаялась найти общий язык со своими коллегами и твердо решила написать в понедельник заявление об уходе. В результате такой напряженной недели она совершенно не отдохнула в выходные дни и в понедельник впервые за много лет просто проспала. Она в спешке оделась и побежала на работу, по пути на нее все оборачивались, однако молодой женщине было не до того, она боялась опоздать на работу и все же опоздала. Она залетела в свой офис и неожиданно увидела себя в зеркале, висящем на противоположной входу стене. Зрелище было настолько живописное, что она не выдержала, села на пол и разрыдалась.

Оказалось, что в утренней спешке она просто забыла натянуть юбку, хорошо еще, что блузка оказалась длинной, и докрасить правый глаз. Вместо смеха, как ожидала дама, она вдруг неожиданно нашла понимание у своих коллег, которые быстро отыскали ей какие-то брюки, которые обнаружили в сумке у одной из сотрудниц, напоили ее кофе и успокоили. С тех пор все резко изменилось, ее приняли и стали считаться с ее мнением. На работе у нее сложилась репутация довольно экстравагантной особы, зато она беспрепятственно теперь могла сидеть на столе и в любое время рабочего дня пить кофе. С этого момента рассматривались ее любые, даже чересчур смелые предложения по улучшению работы коллектива, и вскоре она получила повышение.

Нередко человек слишком активно переносит какие-либо устои или представления, сложившиеся на службе, в личную жизнь или области, далекие от его профессии. Это также не лучшим образом сказывается на его взаимоотношениях с окружающими. Если человек долго не способен переключиться с одного предмета на другой, то быстро заработает репутацию среди своих коллег человека с замедленным мышлением, ведь общение происходит не только на работе, но и в неофициальной обстановке, в которой, кстати, нередко решаются самые важные дела фирмы или компании. Излишний профессионализм может вызвать непонимание и негативизм окружающих. Однажды врач-невропатолог попал на спектакль популярного экспериментального творческого коллектива. По окончании действия на сцене состоялось активное обсуждение спектакля. Люди откровенно делились мыслями и переживаниями, которые их захватили во время представления.

Не мог устоять перед желанием высказаться и невропатолог. Он заявил, что главная героиня спектакля является типичной истерической натурой со свойственным ей эгоцентризмом, экзальтацией и вычурной реакцией на жизненные неурядицы и трудности. Что ей неплохо было бы показаться врачу, который, безусловно, помог бы ей с легкостью преодолеть большинство проблем. Далее он принялся выносить диагнозы самой актрисе. Он сказал, что если актрисе удалось так достоверно сыграть такого человека, так гармонично влиться в роль, это свидетельствует о незаурядности и талантливости молодой женщины, а также, возможно, о близости их душевного склада. Далее он посоветовал в будущем пригласить на спектакль студентов-медиков, поскольку действие, проходящее на сцене, можно представить как наглядное пособие по разделу «Акцентуация личности и неврозы».

//-- Обратная сторона закона --//

Если человек станет полностью подстраиваться под своих коллег, не принося ничего нового, никаких свежих идей, которые могли сделать работу фирмы более эффективной и плодотворной, то это грозит ему возможностью превратиться в рядовую серую мышку, которая может на протяжении всей жизни сидеть на одном-единственном месте, совершенно не продвигаясь по служебной лестнице. Известно, что нередко руководство намного охотнее берет на работу энергичных, пусть немного излишне активных людей, чем дисциплинированных, но лишенных всякого воображения специалистов, которые держатся только за счет своей преданности и исключительной исполнительности.

//-- Авторитетное мнение --//

Когда человек попадает на необитаемый остров, полный хищных зверей и всяческих опасностей, он невольно забывает свои аристократические замашки и стремится жить по законам дикого мира, иначе его жизни угрожает серьезная опасность. Однако, попадая в более благоприятные новые условия, люди почему-то не утруждают себя стремлением изучить установленные в этом месте порядки, выпячивая наружу свои представления по этому вопросу и не интересуясь мнением окружающих. В результате страдает не только сам человек, но и дело, за которое он берется.

(В. С. Вантельо)

Конечно, и последние люди нужны, однако они совершенно не годятся на роль руководителя, поскольку обладают только качествами прекрасного подчиненного и именно на этом месте способны принести фирме большую пользу. Человек, который с первых дней зарекомендовал себя как отличный подчиненный, едва ли быстро продвинется по служебной лестнице, и ему трудно будет переубедить сотрудников, что и он способен взять на себя ответственность руководителя. Можно вспомнить известный отечественный фильм «Служебный роман», где довольно нерешительному и долгое время проработавшему на одном месте человеку было сложно убедить начальницу поставить его заведующим отделом, поскольку та привыкла в нем видеть только подчиненного.

Другими словами, устраиваясь на новую работу, необходимо изучить порядки компании, с одной стороны, но и предложить что-то свое, с другой. Если человек со свежим взглядом на вещи

видит, что фирма нуждается в реорганизации труда, в каких-либо преобразованиях и он полностью уверен, что те или другие новшества – как раз то, что нужно, то он должен обязательно довести это до сведения начальства.

Однако делать это нужно осторожно, приводя веские аргументы в пользу своих предложений, и ненавязчиво, чтобы не обидеть работников, возможно, привыкших работать по старинке. Безусловно, предлагаемые преобразования должны быть дельными и тщательно проверенными, иначе этот человек может прослыть фантазером и неудачником. Только в этом случае коллеги и начальство станут считаться с мнением нового сотрудника, и человеку намного легче будет продвинуться по служебной лестнице и добиться успехов на этом поприще.

ЗАКОН 25

МИМИКРИРУЙ – СТАНЕШЬ «СВОИМ» ДЛЯ НАЧАЛЬСТВА

//-- Формулировка закона --//

Говорят, что человек ко всему привыкает, – это качество очень полезно в работе. Условия работы нередко меняются: смена начальства требует смены поведения, в этом случае мудрый и прозорливый сотрудник сумеет приспособиться так, чтобы потом воспользоваться этим в конкретных обстоятельствах.

//-- Толкование закона --//

Консерватизм в мыслях и делах – достаточно ценное качество для того, кто уже достиг намеченных целей и пожинает лавры успеха, занимая видный пост или высокую должность. Однако для молодого человека, перед которым еще только открываются горизонты неизведанного будущего, подобное качество совершенно неприемлемо: ведь нет ничего более губительного, чем постоянство, чем пресловутое status quo, когда жизнь вокруг меняется каждый день, не перестает двигаться, а события пробегают, подобно кадрам киноленты.

Поэтому вместо того чтобы хранить в своем сердце преданность одному делу, одной идее, одному человеку, не лучше ли выработать в себе умение приспосабливаться к быстро

изменяющимся обстоятельствам, мимикрировать со сменой условий жизни и работы, ведь тот, кто умеет измениться вслед за изменениями среды, выживет, а тот, кто на это не способен, будет выброшен на свалку жизни.

//-- Образ --//

Человек, напоминающий широкоизвестные изображения бога Шивы: у него несколько рук, в каждой руке находится маска. Маски очень различны, хорошо видны их выражения: веселое, печальное, ожесточенное, удивленное, глупое и т. д. Собственное лицо у человека отсутствует, на его месте – просто белый овал.

Вспомним о том, как обстоят дела в природе: наиболее живучими оказываются среди животных те, которые смогли с течением веков измениться, мимикрировать, приспособиться к изменениям климата. И на сегодняшний день выживают те, кто умеет менять цвет, становится незаметным на ветках деревьев, принимать облик придонных камней, превращаться в подобия цветов и листьев. Только это позволяет спрятаться от пасти хищника, остаться живым даже тогда, когда другие погибли. Разве это не то, к чему мы стремимся в своей жизни, – выжить любой ценой, устоять самим и сохранить себя в потомках.

Однако вернемся к карьере. В сложном деле продвижения себя самого по должностной лестнице умение приспосабливаться к окружающей обстановке является, пожалуй, одним из наиболее ценных качеств, которые только могут быть присущи человеку. Пусть он не слишком талантлив, либо у него еще не хватает опыта, но сумеет приспособиться к коллективу, к запросам начальства, к требованиям, предъявляемым организацией, этот работник сумеет достичь многого.

Придя впервые в офис того или иного предприятия, оглянувшись по сторонам, мы отчетливо понимаем, что нам придется подлаживаться под обстановку, под совершенно незнакомых нам пока еще людей, их характеры, специфические особенности личности, привычки. Представ перед глазами начальства, мы осознаем также необходимость приспособиться и под нрав руководителя, так как от хорошего его к нам отношения зависит наше продвижение по службе, работа, которую мы будем выполнять, и еще многое другое.

Таким образом, устраиваясь на работу, мы оказываемся перед лицом жизненно необходимых перемен в собственном поведении, ведь мы уже не замкнуты в кругу семьи, где нас простят и поймут, а находимся среди чужих людей, которые даже через несколько лет общения с ними все равно останутся чужими. Эти люди, среди которых мы можем встретить довольно благожелательных и даже дружелюбно к нам настроенных, могут на первых порах принимать

наши чудачества и капризы, прощать наши слабости, но настанет момент, когда их отношение изменится и они не преминут воспользоваться все теми же нашими слабостями, чтобы нанести удар.

Поэтому вместо того чтобы оставаться капризным ребенком, который считает выбранную им линию поведения единственно верной, не лучше ли уподобиться хамелеону, который, меняя цвет, получает возможность не только выживать в суровых условиях дикой природы, но и успешно охотиться, не будучи замеченным лакомыми для них насекомыми.

//-- Авторитетное мнение --//

При обсуждении такого полезного и практичного качества, как способность приспосабливаться к условиям окружающей среды, наиболее уместно обратиться к идеям Дарвина. Именно этот ученый сделал в своем труде «Происхождение видов» вывод о том, что двигателем прогресса в развитии живых существ является именно способность приспосабливаться. Первые живые существа постепенно смогли усовершенствовать свои тела, став обитателями глубин, рыбы, попав на сушу, превратились в животных, животные, все более совершенствуясь, превратились в человека. А человек, развивая свое тело и мышление, прошел путь от первобытных дикарей до высококультурного представителя техногенной цивилизации.

К тому же умение приспосабливаться к условиям окружающей среды (обстановке офиса, отдела, цеха) позволит избегать таких травмирующих ситуаций, как внезапная смена отношения к работнику руководства, изменение кадровой политики организации, новая должность, перемещение в рамках одной специальности. Все эти ситуации часто бывают настолько неприемлемы для консервативно настроенного человека, что заставляют увольняться с работы и снова заниматься поиском места. Тот же, кто умеет мимикрировать, изменяться, никогда не привязывается к одному месту, к одному мнению, легко перенесет перемены, сможет выстоять и окажется в итоге победителем.

//-- Доказательство закона --//

Необходимость подстраиваться под особенности личности начальников так же ясна, как и необходимость чистить зубы по утрам. С выполнением данного требования связаны и успех на профессиональном поприще, и возможность повышения зарплаты, и возникновение радужных перспектив, которые в один прекрасный момент могут стать реальностью. Поэтому, подумав над тем, как при наличии желания легко стать хамелеоном и подстроиться под какого бы то ни было начальника, можно решиться на этот шаг, приносящий успех мудрому работнику.

Прежде всего необходимо заявить о том, что, несмотря на постулат «сколько начальников, столько и капризов», вполне возможно учесть их все, если внимательно относиться к личности руководителя, присматриваться к его действиям, прислушиваться к его словам и немножко поразмышлять над тем, что может хотеться человеку, который делает и говорит именно это.

Не стоит никогда забывать о том, что начальник – точно такой же человек, как и все остальные, что у него есть проблемы, и они как две капли воды похожи на наши, что его также мучает проблема выбора, не дают спать угрызения совести, беспокоит состояние здоровья и т. д. и т. п. Поэтому найти подход к его личности, стать своим, найти общий язык не так уж трудно, главное – понять, о чем говорить (то есть что он(а) хочет услышать). Ведь очень легко согласиться с тем, что именно тот, кто умеет сказать нужное, оказывается в выигрыше.

Смена начальников не должна представлять угрозы для того, кто умеет найти ключик к сердцу любого смертного. Новый руководитель будет не менее человечен, чем предыдущий, поэтому вероятность того, что и его проблемы будут поняты, очень велика. Главное – сделать свою близость с шефом не слишком заметной, чтобы кому-нибудь из «добреньких» коллег не пришло в голову поставить нового руководителя в известность о вашем общении с его предшественником, который наверняка был ему неприятен. В случае же, если предшественник и новый руководитель состояли между собой в хороших отношениях, подстраивание произойдет более гладко и будет дополнено унаследованным от бывшего руководителя хорошим отношением к вам нового шефа.

Примером, подтверждающим данный закон, может служить история жизни Джонаса Огилви Бриджеса, человека, который прославился своим умением найти общий язык даже с глухонемым.

Начало его карьеры было очень прозаичным: после окончания колледжа молодой человек устроился работать в маленький ресторанчик, принадлежавший его отцу. Парень стал официантом, и это получалось у него очень хорошо. Клиентам нравился вежливый и обходительный молодой человек, умевший найти общий язык с каждым пришедшим пообедать или поужинать в заведение отца.

Через некоторое время отец, накопив денег, продал маленький ресторан и купил большой в крупном городе на восточном побережье. Джонас продолжал работать официантом, но теперь ему приходилось сталкиваться с клиентами более высокого ранга: бизнесменами, юристами, представителями мелкого шоу-бизнеса. Это люди часто бывают капризны, прихотливы в еде, они позволяют себе издеваться над обслуживающим персоналом в гостиницах и ресторанах. Однако Джонас всегда умел справиться с ними, и более того, пообедав однажды у него, клиенты не желали общаться с другими официантами.

Через некоторое время отец Джонаса умер, и сын встал на место отца, начав работать управляющим рестораном. Дело процветало. Были открыты филиалы по всей стране. Количество клиентов росло день ото дня. В ресторане, где работал господин Бриджес, обедали многие известные люди Америки, в том числе несколько президентов, сменивших друг друга на посту в Белом Доме. Всех их Джонас обслуживал лично. Президент Картер оставил в памятной книге следующее замечание: «Я и сам не понял, за что полюбил Вас. Так бы и сидел и беседовал с Вами, забыв о работе, о срочных делах».

Еще одним примером, говорящим нам о том, как принципиально необходимо любому человеку, желающему не только не потерять работу, но и продвинуться по карьерной лестнице, умение приспособливаться к настроениям, характерам, капризам начальников, служит история из жизни двух друзей, Кларка Олдриджа и Сэта Блоссом, живших в Великобритании в начале XX века.

Двое молодых людей дружили с детства, удивляя всех родных и знакомых несхожестью характеров. Первый из них был подобен огню: всегда активный, задиристый, несколько агрессивный, живой и полный иронии. Второй был полной противоположностью первого: подобный льду, он был совершенно спокоен, тих, мягок, улыбочив и любезен. Что связывало этих юношей, оставалось загадкой для всех.

Получив хорошее образование, двое друзей поступили на службу в местный банк на должность клерков. На первых порах они старательно исполняли свои обязанности. Однако через некоторое время Олдридж начал тяготиться работой, испытывая желание заняться чем-то более подходящим своим стремлениям: автомобильными гонками или хотя бы игрой на бирже. Блоссом же продолжал работать, не показывая своего недовольства и ни на что не жалуясь.

Так продолжалось еще некоторое время, и наконец Олдридж не выдержал и направился к начальству, желая высказать все, что он думает о службе банковского клерка. Так и случилось. Однако президент банка был стар и мудр и решил перед увольнением агрессивного сотрудника побеседовать с его другом, ведь и он мог оказаться недовольным, а избавление от обоих нерадивых клерков сразу выглядело очень привлекательным.

Но Сэт Блоссом, пришедший на беседу в кабинет начальника, повел себя не менее мудро, заявив, что совершенно доволен работой, что испытывает наслаждение от возни с банковскими бумагами и что свое будущее связывает исключительно с банковским делом. Начальник был удивлен, повысил Блоссом в должности, а его друга, так и быть, оставил клерком до следующей провинности.

Через некоторое время Олдридж снова позволил себе высказаться в адрес президента в самых неллицеприятных словах. Тогда последний снова вызвал к себе Блоссом и поговорил с ним. Тот

сказал, что совершенно счастлив работать в этом банке, что желает принести учреждению еще большую пользу, приняв на себя должность только что отправленного на пенсию руководителя более высокого уровня. Президент банка снова повысил его, а Олдриджа, так и быть, оставил клерком.

Так продолжалось довольно долгое время, пока наконец, Блоссом, заменивший умершего шефа на посту президента банка, сам не вызвал друга к себе в кабинет после очередной провинности и не сказал ему следующее:

– Кларк, дружище, кто же заступится за тебя теперь, когда твой лучший друг стал твоим непосредственным начальником?

//-- Байка --//

Жили-были на свете динозавры. Их было очень много, самых разных видов, размеров и цветов. Некоторые из них мирно паслись на склонах доисторических гор, поедая сочную доисторическую травку, другие были хищными и охотились на более мелких архаических животных. Некоторые из динозавров даже умели летать и свободно парили на землей. Так жили они много веков, как вдруг на земле стало холодать. И не просто подул ветер, а посыпался снег, сочная травка померзла, мелкие животные погибли, моря и реки покрылись толстой коркой льда. К сожалению, динозавры не умели приспосабливаться, они не смогли перестроить свои организмы к холодной погоде, так как привыкли к теплу и солнцу. Через некоторое время все они погибли, и теперь мы можем увидеть этих великолепных животных только на картинках.

Однако угроза оказалась шуткой, Олдридж не был уволен и до конца своих дней служил в банке своего друга старшим клерком.

//-- Обратная сторона закона --//

Как часто мы испытываем зависть в человеку, который обладает способностью приспосабливаться к желаниям и капризам других людей, лавировать между их интересами, «сидеть на двух стульях», «выходить сухим из воды». В отличие от нас, он никогда не пострадает от внутриорганизационных конфликтов, от выяснения отношений между коллегами, сотрудниками и начальством, останется при своем или даже продвинется после реорганизации предприятия, всегда будет предупрежден о надвигающемся на него и организацию кризисе. Однако так ли это хорошо – не иметь возможности быть самим собой, отстаивать собственные

интересы, притворяться, угождать, пригибать голову перед людьми, которых презираешь? Подумавай над этим вопросом, многие ответят отрицательно.

Действительно, жизнь, полная притворства и обмана, распространяющегося на окружающих, но прежде всего на самого себя, совершенно лишена привлекательности. Нельзя расслабиться, перестать контролировать себя, нельзя ни на минуту забыть себя. Вместо того чтобы просто жить, наслаждаясь каждой минутой общения с приятными людьми, приходится сдерживаться, продумывать свои слова и действия, чтобы соблюсти интересы всех заинтересованных сторон, заготавливать выражения лица, которые не зародят в душе начальника сомнений в нашей бесконечной преданности.

Такая жизнь, благодаря ее постоянной нервозности, невозможности для человека расслабиться, отдохнуть, может привести к нервным срывам, депрессиям, даже попыткам самоубийства. Не лучше ли проявлять себя как независимого ни от чего человека, имеющего собственное мнение по всем вопросам, умеющего отстоять его перед любым, даже самым высоким начальством, умеющего защитить свою идентичность перед хамелеонами-притворщиками, пресмыкающимися перед кем бы то ни было.

ЗАКОН 26

БУДЬ ГОТОВ К СВЕРХУРОЧНОЙ РАБОТЕ

//-- Формулировка закона --//

Каждый работник имеет право на нормированный рабочий день, но если вы хотите продвинуться по служебной лестнице, то должны быть готовы к тому, что придется не один вечер провести в своем офисе, «взять работу на дом», даже вопреки желанию расслабиться в кругу семьи и друзей.

//-- Толкование закона --//

Не секрет, что, поступая на новую работу или же переводясь с одного рабочего места на другое, мы втайне лелеем мечту о должностном продвижении. Для того чтобы достичь желаемого, мы

внутренне готовим себя на разного рода поступки, могущие рекомендовать нас как лучших из лучших, например на знакомство со всеми сторонами деятельности предприятия, на внеурочную работу, соглашаясь на которую, мы покажем себя как работники, стремящиеся сделать как можно больше на благо организации, добиться максимального результата от своей работы, показать пример для подражания прочим сотрудникам и, конечно же, не остаться неизвестным руководству.

При этом сверхурочная работа может казаться нам одним из наиболее действенных средств по приобретению авторитета хорошего работника, а именно – проведение дополнительных часов в офисе и выполнение срочных работ на дому. В обоих случаях обязательно необходимо поставить начальство в известность о том, что работник берет на себя ответственность за звено предприятия, так как сверхурочная работа чаще всего представляет собой принципиально важные доработки, без которых нельзя обойтись.

Если работник решает предложить свои услуги, оставаясь на рабочем месте для выполнения срочных дел, он должен обязательно сообщить об этом руководству (собственная инициатива всегда похвальна!), если же он решает поработать на дому, взявшись за доработку или переработку уже сделанного, то также должен сказать об этом начальству, чтобы обратить внимание на себя (особенно если есть уверенность в том, что работа будет выполнена качественно).

//-- Авторитетное мнение --//

Для подтверждения истинности данного закона мы взяли цитату из книги французского психолога, специалиста по подготовке кадров Рене Дрейфюса «Я и моя работа»: «Когда мы впервые слышим сумму причитающейся нам заработной платы, мы как бы втайне даем себе зарок: работать ровно столько, за сколько нам заплатят, и ни минутой больше. Этот ход мысли совершенно естественен, ведь каждый человек в состоянии оценить свои моральные и физические затраты и ту стоимость, в которой они выражаются. Однако, как показывает изучение обстановки на предприятиях, очень часто именно внеурочные часы окупаются по-настоящему высокой ценой, так как работник, который готов пойти на это ради своей компании, рано или поздно будет отмечен начальством».

В течение всех этих часов, проведенных в офисе, из спешных доработок, из вечеров, когда время от времени в голову приходит мысль о тех людях, которые находятся сейчас дома, ужинают в кругу семьи, смотрят телевизор, читают или же просто общаются, а «я вот тут сию...», и показывает себя хороший претендент на руководящую должность. Иногда руководство целенаправленно проводит проверки при помощи внеурочной работы, чтобы выяснить, доволен ли служащий своей должностью, способен ли на большие свершения, согласен ли приложить еще больше усилий, если это необходимо для его организации, живет ли в нем дух ответственности за

дело и может ли он ради него пожертвовать частью своего личного времени. Но в большинстве случаев работник сам должен сделать нечто для того, чтобы быть замеченным в качестве активного, не боящегося трудностей и готового к несению ответственности человека, который может быть продвигаем на более высокие руководящие должности.

Если желание продвигнуться достаточно сильно и постоянно занимает мысли, следует изначально настроиться на некоторые жертвы и сказать себе следующее: пусть сегодня я останусь без своего любимого сериала, пусть это повторится завтра или послезавтра, пусть я не смогу пойти в кино с любимой девушкой, зато через какое-то время мои жертвы окупятся более чем сполна: я займу должность, которая соответствует моим способностям, и вот тогда я смогу расслабиться, проводить вечера дома и посвящать время дорогим мне людям.

//-- Доказательство закона --//

Если окинуть взором историю человечества, звеньями которой являются биографии знаменитых людей, окажется, что подавляющее их большинство так или иначе было занято на сверхурочной работе. Действительно, любая профессия от дворника до президента страны время от времени (чаще всего неожиданно) требует от человека усилий по своему выполнению именно в то время, когда он собирается отдохнуть или же просто не должен работать по расписанию.

Так, уже названные дворники часто застаются врасплох зимними снегопадами и бывают вынуждены проводить часы на улицах, разгребая лопатами сугробы. В то же время президенты в качестве реакции на международные события, скандалы, затруднения в политическом процессе оставляют на втором плане отдых, возвращаются из отпусков, прерывают визиты.

Поэтому нет ничего зазорного в том, чтобы посвятить любимой или многообещающей работе несколько свободных часов, ведь рано или поздно за нее можно будет получить дивиденды.

Примером, подтверждающим верность данного закона, может служить история Альфреда Виктора фон Шиловски, который начал работать простым проектировщиком, а закончил карьеру руководителем крупного архитектурного бюро.

//-- Образ --//

Вечный двигатель – механизм, изначально готовый к сверхурочной работе.

Устроившись после окончания учебы на работу в проектировочный отдел конструкторского бюро, господин Шиловски вскоре понял, что данная работа слишком легка и примитивна для него, и решил дать понять руководству, что способен достичь значительно большего. Для того чтобы начальник отдела заметил его инициативу, наш герой дождался, когда будет предложено остаться в офисе для срочной доработки проекта, и тут предпринял следующее.

Заранее продумав, что и как сказать, Шиловски подошел к начальнику и заявил, что согласен работать сверхурочно, если это действительно так необходимо, что на него могут всегда положиться, что результаты его работы не заставят руководителя сожалеть о предоставленном шансе. В качестве же благодарности Альфред попросил разрешения изучать то, что делают остальные сотрудники бюро, ознакомиться со всем делопроизводством и понять, как проект проходит различные ступени своей подготовки.

Спустя какое-то время Шиловски изучил каждый элемент работы архитектурного бюро, что дало начальству повод начать его продвижение по должностной лестнице. Постепенно он переселился из своего отдела в центральный офис бюро, где работал некоторое время координатором проектов. Спустя год возникла вакансия на должность заместителя начальника бюро, для замещения которой был объявлен конкурс. Шиловски тщательно подготовился к отбору: он подолгу засиживался на работе, составляя проекты, которые решил представить на конкурс. Наконец, когда результаты были объявлены, оказалось, что именно он займет желанное кресло.

Спустя еще три года Альфред Шиловски стал начальником бюро, сменив ушедшего с поста преемника. При этом весь коллектив проголосовал за него, так как не было ни одного человека, равного ему по профессионализму и накопленным знаниям. С этого самого дня к новым сотрудникам стали предъявлять следующее правило: обязательно изучать работу всех отделов бюро в свободное от работы время, так как персонал, знакомый с действиями сослуживца, всегда может прийти ему на смену, помочь, и весь процесс проектировки превращается тем самым в значительно более быстрый и эффективный.

Еще одним примером того, как верен закон, предлагающий любому увлеченному человеку быть готовым к сверхурочной работе, является история из жизни двух правителей великих держав: генерального секретаря СССР Никиты Сергеевича Хрущева и президента США Джона Кеннеди. Речь идет о печально знаменитом Карибском кризисе 1962 года.

Оба правителя находились на отдыхе, когда узнали о том, что неподалеку от Кубы произошел инцидент, требующий незамедлительной реакции (как известно, советский корабль пытался транспортировать туда атомные боеголовки). США были решительно против перевозки оружия, и

президент Кеннеди был вынужден прервать свой отпуск, чтобы лично вмешаться в дела. Точно так же поступил и генеральный секретарь Хрущов. К счастью, инцидент спустя несколько часов нахождения мира на краю атомной катастрофы оказался исчерпанным и со временем забылся (кстати сказать, в прессе о нем не очень-то говорили), однако позднее (и по сей день) он вспоминается как один из наиболее опасных моментов мировой истории, перейти который помогло только спешное вмешательство руководителей двух стран.

Еще одним примером того, насколько важна для профессионала и высококлассного специалиста готовность к внеурочной работе, является судьба любого врача в дореволюционной российской провинции. Мы можем прочесть о ней, например, у Чехова в «Пьесе без названия».

Обстановка в ту пору складывалась так, что один специалист-медик мог быть единственным врачом на множество деревень, причем он должен был лечить не только людей самых разных возрастов от самых разных болезней, но также обязался заниматься скотом, так как быть только ветеринаром, ортопедом или терапевтом было слишком большой роскошью.

У этого самого врача в любой момент дня и ночи мог заболеть пациент, живущий в сотне верст от его дома. Естественно, что к врачу как к спасителю съезжались люди, прося его поехать с ними и посмотреть, в чем дело, прописать лекарства, хотя бы просто побыть рядом с больным (ведь известно, что уже само присутствие эскулапа благотворно влияет на состояние больного). При этом болезни могли быть какими угодно: от простого гриппа до родов или эпидемии холеры. Покалеченные дети, мужики в алкогольном психозе, больной скот, не могущие растелиться коровы – все это было уделом работы врача в то время. Естественно, что приемные часы длились полные сутки, так как, во-первых, заболеваемость увеличивается в темное время суток, а во-вторых, даже если человек заболел днем, то пока гонец приезжал к доктору в отдаленную деревню, проходило несколько часов, и врача могли поднять среди ночи.

И последним примером того, насколько верен данный закон, является судьба Сары Мери Вильямсон, которая, начав карьеру простым секретарем, закончила ее главой фирмы по пошиву верхней одежды.

Госпожа Вильямсон не смогла получить надлежащее образование, так как, кроме нее, в семье было девять детей и родители едва могли прокормить их. Однако девушка не хотела провести всю свою жизнь за столом секретаря в крохотной, никому неизвестной конторе. Вместо этого она мечтала о карьере в модельном бизнесе и старалась прикладывать все усилия к достижению мечты.

//-- Притча --//

Принято считать, что урочная работа – это та, которая захватывает собой большую часть светового дня и оставляет свободными вечер и ночь, которые человек может посвящать своей личной жизни. Сверхурочная же работа представляет собой занятость человека в то время, когда он по уставу или по закону должен быть свободен. Однако среди множества профессий есть такие, которые требуют постоянной готовности к сверхурочной работе. К ним относится и такая работа, как быть при человеке, управляющем страной.

Например, для того чтобы наглядно показать, насколько часто сверхурочная работа застает правителя, можно вспомнить хотя бы о короле Франции Карле IX, его дворянах и одной из ночей всемирной истории, известной как ночь святого Варфоломея. Именно эта ночь стала часом, когда двор, обычно проводивший данное время суток либо в балах, либо в любовных усадях, в полном составе отправился на некое подобие гражданской войны, в ходе которого католики и протестанты резали и отстреливали друг друга. По приказу короля вся мужская часть его свиты надела опознавательные знаки и спустилась из Лувра на улицы Парижа. Пусть они лишились возможности привычного времяпрепровождения, но вместо этого помогли своему господину войти в историю как одному из самых значительных гонителей протестантов.

Первое, что Сара сделала, поступив на работу секретарем, – устроилась на курсы кройки и шитья, деньги для которых она выделяла из своей из без того маленькой зарплаты. Окончив их, она решила пойти дальше, оставила прежнюю работу и поступила в качестве ученицы в небольшое ателье по пошиву дамской одежды. Там, оставаясь после своей смены и наблюдая за работой старых швей, она постепенно, шаг за шагом, приближалась к мастерству модельера. Через некоторое время госпожа Вильямсон решилась представить на суд зрителей свою первую коллекцию модной одежды. Реакция публики была непредвиденной: коллекция имела большой успех, и вскоре наша героиня смогла стать компаньоном одной из крупных фирм по производству женской одежды. Спустя пять лет она стала главой этой фирмы. До сих пор женщины Европы и Америки приобретают и с удовольствием носят вещи, созданные в ее мастерской.

//-- Обратная сторона закона --//

Человек, посвящающий более или менее значительную часть своего свободного времени заботам предприятия или организации, конечно же, достоин всяческих похвал. Он, пожалуй, является самым лучшим работником, на него всегда можно рассчитывать, он не откажется провести пару лишних часов на кабинете, обсуждая какие-то срочные дела, занимаясь планированием или подсчетами. Однако посмотрим на проблему с другой стороны.

Очень многие начальники требуют от своих подчиненных слишком многого: полностью отдаваться работе, тратить личное время на дела фирмы, просиживать долгими вечерами за рабочим столом для того, чтобы угодить начальнику. Очень многие подчиненные в ответ на «ненавязчивое» предложение начальника задержаться после смены не находят в себе сил отказать, так как боятся царственного гнева, немилости и карательных мер в свой адрес. В результате подобного сочетания воли руководителя и безволия подчиненного каждый сотрудник организации может оказаться в невыгодном для него положении, так как сверхурочная работа в подавляющем большинстве случаев – дело сугубо «добровольное», то есть неоплачиваемое.

Потратив несколько дней на нужды компании, человек может втянуться, ему станет просто необходимо оставаться по вечерам на рабочем месте, его начнет тянуть к работе все сильнее и сильнее, и наконец он превратится в законченного трудоголика, требующего лечения у психоаналитика (ведь трудоголизм всегда сопровождается депрессиями, нервным истощением, бессонницей и прочими пренеприятными симптомами).

С другой стороны, руководству может понравиться сотрудник, который втянулся в сверхурочную работу и не требует за нее дополнительного вознаграждения, и тогда начальство поспешит возложить на этого человека как можно больше обязанностей. Его будут направлять на все спешные участки работ, с его помощью будут выбираться из проблематических ситуаций, и наконец его попросту забудут спрашивать о том, согласен ли он остаться после завершения трудового дня или же нет, и этот человек поймет (к сожалению, слишком поздно), что попал в ловушку, из которой единственный выход – увольнение.

ЗАКОН 27

НА ПУТИ К ЖЕЛАЕМОМУ НЕ ЗАБЫВАЙ О РАДОСТЯХ ЖИЗНИ

//-- Формулировка закона --//

Любая цель когда-нибудь будет достигнута, но путь к ней тернист. Чтобы все же достигнуть желаемой вершины, нужно останавливаться на время: перевести дух, оценить ситуацию и вкусить прелести жизни. Позволяйте себе маленькие радости, может быть, в это время вас посетят новые мысли, способные ускорить продвижение вперед.

//-- Толкование закона --//

Конечно же, на столь сложном пути, как построение своей карьеры, от человека требуется множество положительных качеств – таких, как целеустремленность, преданность своему делу, надежность и верность своей компании, однако не менее важными нередко оказываются и доброжелательность, и жизнерадостность, и умение с улыбкой преодолевать встречающиеся трудности. Однако если человек постоянно сосредоточен на своей работе, у него совершенно не остается времени для того, чтобы отдохнуть, расслабиться, это, безусловно, отражается и на его настроении. Усталость имеет такое неприятное качество, как со временем накапливаться и вводить человека в состояние апатии и недовольства жизнью.

Это может также неблагоприятно повлиять на карьерный рост такого человека, поскольку известно, что чисто профессиональные проблемы нередко решаются не непосредственно на служебном месте, а на всякого рода вечеринках и праздниках для сотрудников, в неофициальном общении со своими подчиненными. Поэтому если уж человек ради своего здоровья не заботится о своем отдыхе, он должен это делать с целью снискать расположение своего шефа.

Иногда небольшая передышка просто необходима для того, чтобы остановиться, спокойно пересмотреть свои действия и поступки, свои взгляды на тот или иной предмет, хорошенько расслабиться и хотя бы на время сбросить груз забот, который в течение последних месяцев давил на человека. Возможно, а скорее всего, так и будет, само по себе придет решение, которые поможет избавиться от многих забот.

//-- Притча --//

Жила-была девочка. Мама у нее умерла, а злая мачеха заставляла ее работать с утра до вечера, тогда как две ее родные дочери целый день только и делали, что наряжались и прихорашивались. Бедная девочка не имела возможности даже несколько минут передохнуть, поскольку как только она заканчивала одну работу, так появлялась мачеха и давала девочке новое задание. Если бы не верные друзья, различные маленькие зверушки и птички, девочка наверняка бы не смогла бы даже спать по ночам. Иногда девочку посещала крестная, фея-волшебница, которая радовала девочку небольшими подарками и словами поддержки и утешения. Однажды принц этого королевства решил жениться, поэтому задумал грандиозный бал, на котором мог бы выбрать себе невесту по душе.

Конечно же, мачеха и две ее родные дочки тут же достали приглашения и стали готовиться к предстоящему событию. И девочка попросилась хотя бы одним глазком взглянуть на празднество. Мачеха милостиво согласилась отпустить девочку, однако задала такое большое количество работы, что та едва ли бы с ней справилась к следующему утру. Но тут появилась фея и сказала,

что девочкам просто необходимо время от времени отдыхать и развлекаться, поэтому она подарила ей красивое платье и отправила на бал. Где, как известно, Золушка, а это была именно она, и встретила свою судьбу. Таким образом заслуженный отдых может перевернуть всю жизнь человека.

Любому человеку, стремящемуся построить карьеру, никогда не следует забывать и о том, что руководство очень ценит людей, которые умеют организовать своих коллег выполнить ту или иную работу, поскольку в этом случае и само задание выполняется, как правило, быстрее, и у самого специалиста остается больше времени, которое зачастую уходит на подготовку или неважные мелочи при самостоятельном выполнении какой-либо работы, на обдумывание проблемы и поиски более рационального решения.

Известно, что замученный проблемами человек – плохой работник, поскольку он все время занят чем-то другим, только не выполнением своих непосредственных заданий, а так и происходит, если сотрудник долгое время не отдыхает и не уделяет должного внимания личным делам. Поэтому для того чтобы всегда сохранять отличное расположение духа, быть готовым в любой момент и без особого труда справиться с заданием руководства, человек должен время от времени хорошо отдыхать.

Нередко человеку мешает отдыхать нелюбовь к себе, к своим физиологическим и психологическим потребностям. Конечно же, чаще всего это исходит из детства, и от этого сложно освободиться, однако взрослые люди должны сами распоряжаться своей жизнью. Многие настолько болезненно относятся к своим промахам и ошибкам, что просто не способны принять и любить себя такими, какие они есть. Самое главное в этом случае – отказаться от всяческой самокритики.

Если человек постоянно твердит себе, что он сделал что-то не так, и считает, что все плохо и ничего невозможно изменить, то, безусловно, трудности станут встречаться ему на каждом шагу и ни о каком отдыхе не может быть и речи. Но стоит посмотреть на себя и на этот мир под другим углом зрения, и все меняется. Сила людей заключается именно в том, чтобы уметь адаптироваться и двигаться вперед вместе с жизненным потоком.

Чувствуя себя недостаточно хорошим, любой человек без труда найдет причину быть несчастным и униженным, иногда такое ощущение приходит и без усилий со стороны кого-либо, что мешает плодотворно восстанавливать силы и свою энергию. Поэтому прежде чем отправляться на отдых, человек какое-то время должен уделить тому, чтобы отбросить от себя сомнения насчет своего несовершенства и непогрешимости, заново приобрести свое собственное достоинство и увериться в своей значимости.

//-- Доказательство закона --//

Каждый человек должен сам выработать себе график работы и отдыха, чтобы его трудовая деятельность приносила как можно больше положительных результатов. Доктор Элмер Р. Грейтс никогда не пренебрегал своим отдыхом, хотя на его счету более двухсот открытий, имеющих огромное практическое значение для самосовершенствования и успешного использования своего творческого потенциала. Он устроил в своей лаборатории «комнату личной коммуникации». Это был небольшой чуланчик с совершенно не пропускающими звук и свет стенами. В комнате стоял только письменный стол и стул.

Когда Грейтс начинал ощущать усталость и его силы были на исходе, он запирался в этой комнате, садился на стул и полностью расслаблялся, затем все свое внимание концентрировал на известных ему изобретениях и пребывал в таком состоянии до тех пор, пока в его голове не начинали мелькать новые идеи и соображения, которые и приводили в итоге к новым изобретениям и открытиям. Однажды он настолько ушел в проблему, что его мысли полились сплошным потоком и он писал без перерыва несколько часов подряд. Когда творческий поток сошел на нет, он просмотрел свои записи и увидел, что многие принципы еще не имеют аналогов. Они быстро решали его научные проблемы, хотя до этого никто еще их не высказывал. Подобным способом доктор и зарабатывал себе на жизнь, при этом стараясь обеспечить себе активный отдых. За каждый час подобного «высисживания» одна из крупнейших корпораций Америки платила довольно приличные суммы.

//-- Авторитетное мнение --//

Позвольте мне повторить: берите пример с солдат американской армии – чаще отдыхайте. Делайте то, что делает ваше сердце, – отдыхайте, не дожидаясь усталости, и вы прибавите час в день к вашей активной жизни.

(Дейл Карнеги)

Бывает так, что человек сначала правильно, согласно внутреннего графика, устанавливает себе часы работы и отдыха, а затем под воздействием окружающих начинает думать, что слишком много отдыхает и неэкономно тратит свое время. Очень многие люди искренне верят в то, что для того чтобы прилично жить, необходимо прямо-таки выбиваться на работе из сил. Хотя это, как

правило, не приносит сколь бы то ни было положительных результатов. Одна молодая дама получала средства из самых неожиданных источников, поскольку у нее сложилась такая система убеждений, которая способствовала этому.

Друзья стали критиковать ее за способность изобретать оригинальные способы добывания средств, говорили ей, что живет она неправильно, что для того чтобы нормально существовать, необходимо долго и тяжело трудиться. Скорее всего, окружающих раздражало именно то, что при этом женщина практически не прикладывала никаких усилий: деньги как будто сами плыли ей в руки. В результате активных нападков со стороны своих близких дама стала бояться «легкой наживы», поэтому то, что раньше она проделывала без всякого напряжения, стало даваться ей с огромным трудом. В этом случае можно сказать, что сначала молодая женщина была совершенно права, зарабатывая деньги и не забывая о своем отдыхе.

Однако вместо того чтобы благодарить себя за оригинальность мышления, она вдруг испугалась и практически растеряла свой дар. Она долгое время служила причиной собственного благополучия, и все в жизни давалось без напряжения. Однако знакомые попытались загнать ее в угол, и у них это получилось. Конечно же, нетрудно догадаться, чем руководствовались ее друзья, ведь они упорно трудились, однако не имели того, что имела она. Очень часто люди сами загоняют себя в угол, лишая всякой возможности добиться каких-либо успехов на профессиональном поприще.

Нередко умение правильно отдыхать до самого преклонного возраста помогает человеку держаться в седле и сохранять светлую голову в любых, даже критических ситуациях. Всем известно, что во время второй мировой войны Уинстон Черчилль пребывал уже в том возрасте, когда многие люди предпочитают в эти годы не расставаться с домашними тапочками, а все их интересы ограничиваются событиями, происходящими на одной лестничной площадке. Однако и в семьдесят лет Черчилль был способен работать по шестнадцать часов в день и успешно руководить военными усилиями Британской империи. В чем же секрет его удивительной работоспособности?

Все дело в его распределении труда и отдыха в течение его дня. Каждое утро он работал в постели до 11 часов, в горизонтальном положении он прекрасно проводил важные совещания, диктовал приказы, просматривал периодику. После ланча он вновь ложился и спал в течение часа. Вечером он опять ложился и спал два часа перед обедом, который проходил в восемь часов. Этот человек не страдал от усталости и методично добивался поставленных целей именно потому, что научился предотвращать усталость. Правильно отдыхая, он способен был всегда оставаться в хорошем расположении духа, бодрым и подтянутым.

Известные миллионеры также нередко славятся своим долголетием и хорошим физическим состоянием. Джон Д. Рокфеллер дожил до девяноста восьми лет и до последнего сохранял

яность мысли и бодрость. Все дело в том, что еще в молодости он выработал прекрасную привычку ежедневно спать по полчаса в середине дня. В своем кабинете он специально поставил кушетку для этого случая, и никто, даже президент Соединенных Штатов, не мог вызвать Рокфеллера к телефону, когда тот отдыхал.

Когда Элеонору Рузвельт спросили, как ей удавалось везде успевать и контролировать такую напряженную работу в течение двенадцати лет во время ее пребывания в Белом доме, она рассказала, что перед каждой ответственной встречей предпочитала садиться в удобное кресло или ложиться на кушетку и полностью расслабляться.

Джек Черток, один из ведущих режиссеров в кинокомпании «Метро-Голдвин-Мейер», только после того как стал правильно отдыхать, добился таких выдающихся результатов. Когда-то этот человек сильно уставал, он постоянно раздражался по любому, даже незначительному поводу, пробовал всевозможные тонизирующие средства, витамины, консультировался с ведущими психоаналитиками, но ничего не помогало. Наконец кто-то посоветовал ему поставить в кабинете кушетку и в течение дня иногда лежа расслабляться на ней.

Джек Черток считает, что произошло чудо, если раньше во время просмотра или обсуждения тематики короткометражных фильмов со своими сценаристами он, взвинченный до предела, сидел на стуле, то теперь он проводил совещания, удобно расположившись на кушетке. Впервые за долгое время он почувствовал себя бодрым и полным сил.

Конечно же, не всем подходит такой распорядок дня, поскольку многие не имеют возможности таким образом отдохнуть на службе, однако если кто-либо возвращается домой в четыре-пять часов, ему можно найти десять минут и немного подремать. Исследования показали, что час сна перед ужином и шестичасовой сон ночью намного полезнее, чем непрерывный восьмичасовой сон.

//-- Образ --//

Емеля, главный герой русской народной сказки «По щучьему велению». Этот молодой человек сумел, не вставая с печи, и побить слуг царя, и заполучить богатую невесту.

Фредерик Тейлор, работая инженером по научному управлению сталелитейной компании «Бетлехем стил», решил устроить эксперимент, он заметил, что каждый рабочий может погрузить в день примерно 12,5 т чугуна, сделал научный анализ и выяснил, что рабочие способны грузить

целых 47 т в день. Для своего эксперимента он выбрал одного не отличавшегося огромной физической силой рабочего и предложил ему работать по секундомеру. Тот и на самом деле грузил почти в четыре раза больше других рабочих, при этом в час он трудился 26 минут, а оставшееся время отдыхал. Таким образом, он отдыхал еще до того, как успевал устать, поэтому его производительность труда была значительно выше.

//-- Обратная сторона закона --//

Нельзя слишком увлекаться отдыхом, пусть даже и заслуженным. Во-первых, это может не самым лучшим образом сказаться на репутации человека, которого никогда не станут считать отличным и ответственным работником, если тот никогда не отказывает себе в удовольствии насладиться отдыхом вместо того, чтобы сосредоточенно работать на благо общего дела. Легкое отношение к своим обязанностям нередко приводит к тому, что этот человек в течение долгого времени остается на одном и том же месте, когда как более молодые коллеги начинают занимать высокие посты и должности.

Конечно же, необходимо время от времени отдыхать, однако, как и во всем, должна быть мера. Не зря гласит народная мудрость: «Делу время, потехе час», поэтому если человек мечтает продвинуться по служебной лестнице как можно выше, он должен прежде всего много и напряженно работать, развивать свои способности и овладевать новыми специальными знаниями, которые могли бы ему помочь на профессиональном поприще.

Не следует также забывать, что все преуспевающие люди обычно начинают позволять себе небольшие отпуска только после того, как несколько лет изо дня в день добивались поставленных целей. Только целеустремленность в работе и самоотверженный труд нередко позволяют человеку добиться выдающихся успехов. Несмотря на то что многие великие люди считали и считают себя лентяями, среди них нет таковых, поскольку лень как физическая, так и интеллектуальная на корню губит все начинания.

Конечно же, прекрасно воспользоваться рецептом бодрости Рокфеллера или Черчилля, однако не стоит забывать, что так отдыхать они смогли позволить себе далеко не сразу, перед этим они долгие годы неустанно работали для достижения поставленных целей, забывая об отдыхе. Едва ли руководитель какой-либо компании согласится, чтобы его подчиненные полчаса в день спали на своем рабочем месте, и с этим приходится считаться, если человек не хочет искать новое место работы. Да и неизвестно, позволят ли это на другой службе. Другими словами, необходимо отдыхать, однако помня, что отдых отнимает у людей драгоценные минуты, особенно когда те стремятся занять какое-либо высокое положение в обществе.

ЗАКОН 28

НЕ ОСТАНАВЛИВАЙСЯ НА ДОСТИГНУТОМ – ПОТЕРЯЕШЬ ЗАВОЕВАННОЕ

//-- Формулировка закона --//

Остановка равносильна поражению, нужно все время идти вперед. Даже если поставленная цель достигнута, определяйте новые ориентиры, тогда ваши прежние достижения никогда не померкнут в бездействии, а будут давать новые результаты.

//-- Толкование закона --//

В стремлении сделать карьеру очень важно не останавливаться, не опускать руки даже тогда, когда, кажется, уже все сделано, желаемое достигнуто. В любой карьере важно не только приблизиться к заветной цели, но и удержаться на этой вершине, а уже потом стремиться к дальнейшему продвижению, развиваться, расти. Ведь все новое рано или поздно становится старым, все, что казалось когда-то таким важным и значительным, в момент достижения намеченных целей может стать неинтересным, скучным, примитивным.

Каждый карьерист должен всегда желать чего-то большего, по сравнению с тем, что он уже имеет, – только в этом случае ему удастся по-настоящему продвинуться по намеченному пути и доказать другим, что он на многое способен, а, значит, достоин лучшего и высшего.

Блестящую карьеру создаст себе только тот человек, который каждый раз, после того как достигнет цели, намечает для себя что-то новое. Всякая остановка будет означать снижение активности, потерю интереса к дальнейшему профессиональному продвижению, а следовательно, и карьерному росту. В результате этого человек может потерять не только репутацию карьериста, но и лишиться всех тех достижений, которых добивался нелегким трудом в течение долгого времени.

Для того чтобы достижения на профессиональном поприще не стали напрасными, не привели к застою, работник должен неустанно заставлять себя приступать к новым действиям, искать новые пути для совершенствования достигнутого, а в итоге – для достижения чего-то большего.

//-- Образ --//

Морская черепашка – она ползет к цели (морю), и ничто не может сбить ее с этого пути. Если черепашку повернуть в другую сторону, закопать в песок, она все равно будет усиленно стараться выбраться, преодолеть преграды и стремиться к морю.

Так и карьериста не должно останавливать ничто, а для этого ему необходимо выбрать цель и не сворачивать с пути.

Любое перспективное дело, способствующее развитию карьеры и закреплению устойчивого служебного положения, основывается на том, чтобы планировать сделать то, о чем большинство компаний-конкурентов не только не подозревают, но даже не имеют ни малейшего понятия. Всякое дело – борьба за выживание, стоит только остановиться или оглянуться назад – и можно получить неожиданный удар и проиграть, оставшись ни с чем. Никакая карьера не требует от человека того, чтобы он, сделав ее, уже больше ничем не занимался, ни к чему не стремился. Истинные карьеристы, наоборот, – люди, стремящиеся к превосходству, готовые к состязаниям. Они всячески стремятся попасть на более высокий уровень жизненной иерархии, повысить свой социальный статус, приблизиться к высшей точке благосостояния.

Остановка же свидетельствует о потере сил, уверенности и снижает способность человека к развитию, уменьшает его значимость в глазах других. Для того чтобы карьера не «зашла в тупик» и принесла превосходные результаты, постоянно увеличивала обороты, необходимо постоянно стремиться к достижению большего, не останавливаясь на прежних свершениях. Всякому карьеристу нужно обладать внутренними побудительными мотивами, помимо таковых, существующих в мире внешнем. Таким образом, внутренний рост повлечет за собой внешние позитивные изменения в жизни индивида. В противном случае добиться положительных результатов в карьере будет просто невозможно.

Настойчивость, граничащая с упрямством, целеустремленность, риск и бесстрашие – вот основные качества, которые помогут карьере развиваться и не стоять на одном месте, качества, которые являются движущей силой в любом деле, не имеющем финала, способном приносить «дивиденды» долгие годы и десятилетия. Желание преуспеть в чем-либо, хотя бы на один шаг быть впереди остальных – также неотъемлемая черта каждого, кто стремится к карьерному росту.

Эти качества позволяют преодолевать те трудности, которые возникают на пути к достижению успеха в развитии карьеры. Во имя более высокой цели люди переносят неудачи и лишения, не чувствуют усталости, не замечая течения времени. Поэтому можно даже утверждать, что такой

серьезный подход к карьере способен продлевать человеку жизнь, наполнять его новыми силами, усиливая желание действовать и увеличивая стремление добиваться положительных результатов в любом деле.

И даже возможные неудачи в этом случае будут восприниматься легко, потому как целеустремленный, склонный к постоянному прогрессу волевой карьерист не станет переживать по поводу потерь, а найдет новое достойное занятие, новую, более интересную дорогу для карьерного роста. Если идти, не останавливаясь, усталость не ощущается и желание работать не пропадает – напротив, возрастает уверенность в собственных возможностях, решимость и твердость, которые помогают без труда достичь не одну из намеченных целей и преуспеть в любом начатом деле.

//-- Доказательство закона --//

Не один великий человек сумел доказать на собственном примере, что целеустремленность, влекущая к покорению все новых вершин, способна привести к потрясающим результатам, позволяет добиться в жизни многого.

Благородный человек должен строить свою карьеру таким образом, чтобы и после смерти его деятельность позволяла пожинать плоды, принося прибыль и обеспечивая счастливую и стабильную жизнь другим людям. Таким человеком был Александр Македонский, известный всем как Александр Великий – самый знаменитый завоеватель древних времен. В двадцать лет он унаследовал от умершего отца трон Македонии и уже имел к этому времени значительный военный опыт. Не пренебрег отец Александра и интеллектуальным образованием сына. Учителем его был величайший ученый и философ древнего мира Аристотель.

После того как он унаследовал трон, Александр смог упрочить македонское господство на территории Греции, которую завоевал его отец Филипп, смог подчинить оба взбунтовавшихся района, а затем обратил свое внимание на Персию, которая управляла огромной территорией и являлась страшным противником – самой крупной, могучей и богатой империей на Земле. Несмотря на огромное преимущество противника, Александр одержал ряд сокрушительных побед благодаря армии, которую оставил ему отец Филипп и которая превосходила противника в военной подготовке и организации.

Но самая главная сила заключалась в личной отваге Александра. В решающую кавалерийскую атаку он вел войска сам. Он имел потрясающую решительность в военных действиях, разделял опасность боя и не заставлял солдат рисковать зря, оставаясь при этом в стороне. Победы ждали его при Иссе, в завоевании финикийского города-государства Тира, Египет сдался Александру без боя. Хотя ему было всего двадцать четыре года, здесь его короновали, как фараона, и объявили

богом. Затем он со своей армией в решающей битве при Арабелле в 331 году до н.э. разгромил намного превосходящую его по силам персидскую армию. После этой победы Александр захватил Вавилон и персидские столицы Сузы и Персеполь. В течение трехлетней борьбы покорил весь восточный Иран и вторгся в Центральную Азию.

Но и на этом военный пыл и жажда завоеваний не оставили Александра: он продолжал свой путь в Афганистан, затем перевел свои войска в Индию и одержал еще много значительных побед.

Но Александр занимался не только войнами и завоеваниями, огромное значение он уделял культурному наследию: он решил объединить две части своей империи, тем самым создав объединенную греко-персидскую культуру и государств. Также он организовал грандиозный праздник – «свадьбу Востока и Запада», на котором сотни македонских солдат официально женились на азиатских женщинах.

//-- Притча --//

Давным-давно жил рыцарь, и был он большим романтиком, все время мечтал о чем-то. И была у него заветная мечта – жениться на прекрасной дочери короля. Но, как известно, юных королевн в те времена не выдавали просто так замуж, и для того чтобы получить ее руку и сердце, рыцарь должен был победить в турнире, специально устроенном для этого. Юноша был настолько влюблен, что ему не составило труда выиграть в турнире, победить соперника и тем самым заслужить любовь королевы.

Соревноваться в смелости и отваге так понравилось молодому рыцарю, что он, уже женившись на королевне, продолжал участвовать в разных турнирах, постоянно выигрывая в них. Потом турниров ему стало не хватать, он собрал войско из друзей и начал ходить в военные походы, побеждая в войнах и освобождая мирный народ от поработителей. Он завоевывал все новые и новые пространства, расширил свои владения до невероятных размеров и всенародно был признан полновластным королем. Всю жизнь он правил честно и достойно, улучшая жизнь своего народа.

Александр был развитым человеком, который обучался у Аристотеля и высоко ценил поэзию Гомера. Историки утверждают, что Александр Македонский оказал ошеломляющее влияние на свое поколение, как Наполеон и Гитлер. В конечном итоге главное значение его завоеваний заключается в том, что он сблизил греческую и средневосточную цивилизации, которые обогатили друг друга. Кроме того, во время своей карьеры Александр основал более двадцати городов, наиболее известным из которых была Александрия в Египте.

Его военная карьера и личность остаются источником восхищения. Стремление Александра стать величайшим полководцем всех времен очевидно, и он достойно заслужил этот титул. Как отдельный воин он обладал и способностями, и отвагой. Как полководец был невероятно талантлив и за одиннадцать лет войны не проиграл ни одной битвы.

Армия Александра Великого ни разу не потерпела поражения. Поскольку он умер молодым и непобежденным, есть много предположений относительно того, что было бы, если бы он прожил намного дольше (он умер в тридцать два года от болезни). Скорее всего, он и дальше одерживал бы свои блестящие победы и покорял народы, продолжая увеличивать свою военную мощь и делать головокружительную карьеру.

Последователем Александра Великого по достоинству называют и Джорджа Вашингтона. Джордж Вашингтон – известный больше как первый президент Соединенных Штатов Америки – начинал свой путь к славе как военный. Еще будучи молодым, в армии он принимал активное участие в войне между французами и индейцами, где набрался военного опыта и завоевал престиж. После женитьбы на богатой вдове Марте Дендридж Кастис он в течение пятнадцати лет успешно занимался своим поместьем и был избран в Первый континентальный конгресс, став одним из богатых людей в колонии. Вскоре ему пригодился его военный опыт, а его богатство, репутация, организаторские способности и особенно целеустремленность и сила характера явились причиной того, что он был избран на пост командующего Континентальной армией. Всю войну он служил бескорыстно, являя собой пример преданности своему делу и неизменности выбранного пути.

Самые значительные успехи Америки того времени были достигнуты благодаря этому великому человеку. Во-первых, он был самым удачливым военным лидером во времена Войны за независимость в Северной Америке. Историки признают, что он не был военным гением, таким, например, как Александр Великий и Юлий Цезарь. Но тем не менее следует принимать во внимание, что ряд других американских генералов терпели жестокие поражения, в то время как Вашингтон благодаря своей настойчивости и способности «идти до последнего», хотя и проигрывал некоторые мелкие сражения, все же сумел довести войну до победного конца.

Во-вторых, Вашингтон, будучи одновременно президентом конституционного конвента, принял в свое время непосредственное участие в разработке американской Конституции, где его имя и поддержка сыграли решающую роль.

И, наконец, большой удачей для Соединенных Штатов Америки было то, что их первым президентом был человек такого масштаба и характера, как Джордж Вашингтон. Большая заслуга Вашингтона состоит в том, что он стал инициатором передачи власти своему преемнику мирным

путем. Этой традиции следуют в США и по сей день. Вашингтон достиг того, чего хотел, и даже намного больше (он был достаточно сильным руководителем, чтобы удержать страну от раскола). Но, несмотря на это, у него не было претензий на то, чтобы находиться у власти до бесконечности. И в этом он проявил лучшие свои качества, доказал всем, что был достоин такого высокого назначения.

//-- Авторитетное мнение --//

На свете мало недостижимых вещей, будь у нас больше настойчивости, мы могли бы отыскать путь почти к любой цели.

(Ж. – Ж. Руссо)

Таким образом, благодаря неустанной силе воли и целеустремленности и Александр Македонский, и Джордж Вашингтон, каждый в свое время сделали себе блестящую карьеру на военном поприще, а затем и на политической арене. Своей смелостью и решимостью они доказывают, что человек может и обязан пробовать себя во всех сферах жизни, искать и добиваться, не останавливаясь ни на минуту и не боясь потерпеть поражение, – только в этом случае каждый добьется необходимых ему жизненных благ, станет лучше и выше других.

//-- Обратная сторона закона --//

Упорство и упрямство в достижении намеченных целей, неумение человека вовремя остановиться могут говорить о его косности, неумении живо реагировать на происходящее и переключаться на более важное. Вряд ли подобное поведение говорит о стремлении к карьерному росту. Скорее всего, в таких случаях ключевым является желание преуспеть – это лишь навязчивая идея, но никак не истинное желание укрепить собственное дело, которое нужно вести по пути прогресса. Запрограммированность на безостановочное стремление заканчивать одно дело и тут же приниматься за другое, не успев как следует уяснить себе плюсы и минусы собственных поступков, также мало способствует карьерному росту.

Еще древнеримский философ-стоик Сенека учил в своих «Нравственных письмах к Луцилию»: «Кто везде – тот нигде... не окрепнет растение, если часто его пересаживать». Человек должен найти свое место, прижиться к нему. И здесь ценнее оказывается то, что лучше добиться верного и

неизменного успеха в одном деле, остановившись и став в нем совершенным профессионалом, чем кидаться из стороны в сторону, не доводя до конца ни одно начинание.

Если человек будет постоянно идти вперед, не делая промежутков между победами, он может превратиться в ненасытного упряма, которому нет дела до других. Такой «карьерист» не дает возможности проявиться остальным людям, лишая их возможности добиться успеха и укрепить свою карьеру.

Постоянная смена одного достижения другим также не доказывает их качества, может вызывать у окружающих недоверие и наводит на мысль, что блестящая карьера человека построена на обмане, на силе, но никак не благодаря уму, упорному труду и усердию.

Каждый разумный карьерист, помимо уверенности в своих силах, должен осознавать или предвидеть, предугадывать свою недостаточную осведомленность и несостоятельность в тех или иных вопросах, уметь анализировать и отвечать за свои поступки, а следовательно, вовремя уступать место более сильному и умелому человеку в данной области.

Неустанное рвение человека в достижении чего-то большего лишает его способности концентрировать внимание на одном деле, тратить на него необходимое время, прилагать усилия и рождает халатное и несерьезное отношение к бизнесу. В таком случае нет никаких гарантий, что подобная «целеустремленность» действительно повлияет на карьерный рост, а не создаст его видимость.