

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

М. Ю. Коноваленко

**МОДЕЛИРОВАНИЕ
ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ**



Москва, 2007

УДК 159.9
ББК 88
К64

Коноваленко М. Ю. Моделирование деловой карьеры. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. — 176 с.

К64

ISBN 978-5-91131-564-1

Человек не может стоять на одном месте. Он либо идет вперед, либо движется назад. Книга, которую вы держите в руках, поможет выбрать оптимальное направление и скорость движения по карьерной лестнице. Прочитав ее, вы поймете, на что вы настроены в большей степени — на успех или на поражение. Сможете провести анализ собственных убеждений, их коррекцию и ответить на вопросы: что мешает вам добиться высоких результатов? Как планировать свою карьеру? Что такое механизм самосбывающегося пророчества? Как достигать поставленных целей? Как работать меньше, но эффективнее? В чем секреты удачливых людей? Как сформировать нужные связи в начале карьеры? Как грамотно построить отношения с начальством?

Книга рассчитана на тех, кто стремится к успеху.

УДК 159.9
ББК 88

ISBN 978-5-91131-564-1

© М. Ю. Коноваленко, 2007

Содержание

Введение.....	5
ГЛАВА 1	
Легко ли стать успешным?.....	6
Что такое успех?.....	6
Когда оптимизм может помочь?.....	10
Механизм самосбывающегося пророчества.....	12
Метод постановки и достижения цели.....	14
С чего начать?.....	16
Легко ли жить по плану?.....	19
Расставим приоритеты.....	20
Рад бы в рай, да грехи не пускают.....	23
ГЛАВА 2	
Самомотивация.....	29
Наши потребности.....	29
Магический коллаж.....	36
Уверенность — основа успеха.....	37
Что вас тормозит?.....	41
Повышаем уровень своей мотивации.....	41
Наше богатство — время.....	47
ГЛАВА 3	
Планируем свою карьеру.....	50
Работа, которая приносит радость.....	50
Самоанализ.....	52
Ждет ли вас блестящая карьера?.....	56
Пять критериев хорошего результата.....	64
Будьте выскочкой.....	77
Профессиональное самообразование.....	80
ГЛАВА 4	
Самопрезентация.....	85
Какова ваша рыночная стоимость?.....	85
Где находится ваша «ниша»?.....	89
Ошибки — это не самое страшное в жизни.....	90
Сделайте ваше имя известным.....	90
Кто может помочь вам продвигаться вперед?.....	91
Одежда.....	94
Говорите о возможностях.....	94

Собственный PR.....	95
Пишем резюме	97
ГЛАВА 5	
Связи: плюсы и минусы	102
А нужны ли связи?.....	102
Соблюдение дистанции в отношениях с коллегами.....	108
Формирование связей в начале карьеры.....	110
Как расширить свои связи	114
ГЛАВА 6	
Ищу работу	123
С чего начать?	123
Прямая рассылка	131
Рекламное объявление в газете	133
Критерии выбора организации.....	134
ГЛАВА 7	
Конструируем образ своего «Я»	140
Как вас воспринимают другие?	140
Формирование первого впечатления	145
Наша одежда — это наша визитная карточка	147
Межличностные отношения.....	151
ГЛАВА 8	
Как правильно построить отношения с начальством	154
Что для этого нужно знать?	154
Общие характеристики темпераментов.....	160
Соппротивление и защита	168
Литература	175

Введение

Не так давно возникла новая наука — акмеология, изучающая состояние высшего подъема личности, достижения ею вершин своих возможностей. Профессионализм — это не только развитие способностей, но и глубокие знания о своем виде деятельности, нестандартное мышление, сильная и устойчивая мотивационная заряженность на осуществление конкретной деятельности и на достижение в ней высоких результатов.

Что такое карьера? Кем вы хотите стать? Что вы хотите от жизни? Найти свою нишу и остановиться там? Или расти постоянно? Что вы предпочитаете — жить и строить карьеру или только жить в свое удовольствие и ничего не строить? Одно исключает другое.

В любом случае нужно четко отдавать себе отчет в том, что же вы желаете на самом деле. Те, кто считает, что можно просто жить, а карьера построится сама по себе, глубоко заблуждается. Если человек хочет сделать карьеру, он должен заниматься этим постоянно, всю жизнь, начиная уже из школы, поскольку карьера — это прежде всего самореализация. Хотя с другой стороны, если вы работаете по 10–15 часов в сутки, то это сигнализирует о том, что вы что-то делаете не так, неверно расставляете акценты в своей деятельности, не умеете делегировать часть нагрузки другим.

Жизнь должна быть в радость, иначе зачем вам жить. «Человек создан для счастья, как птица для полета», — писал Короленко. И реализация в работе — это одна из составляющих этого счастья. Одна, но очень важная! Что же нужно сделать, чтобы не стоять на месте, а постоянно расти? Надеюсь, что книга, которую вы держите сейчас в руках, поможет найти ответы на этот и другие интересующие вас вопросы.

Глава 1

ЛЕГКО ЛИ СТАТЬ УСПЕШНЫМ?

Что такое успех?

Давайте подумаем, на чем основывается достижение успеха в жизни? Для этого необходимо сначала выяснить, что такое понятие «успех» конкретно для вас? Что вы понимаете под этим? Для одного человека успех — это олицетворение власти, для других понятие успеха включает в себя деньги. Много денег. Для третьих успех и известность идут рука об руку по жизни. Иногда для успеха необходимо сочетание нескольких компонентов, например, деньги и известность или власть и деньги.

Так что же такое успех в карьере? Вы никогда не задавали себе вопрос: почему одни люди удачливы, у них все получается, их повышают по службе, добавляют зарплату, выплачивают премии, тогда как другие в это время прозябают в неизвестности? Что отличает первых от вторых? И что, собственно, нужно для того, чтобы стать успешным человеком?

Ноа Вебстер так определил понятие успеха: «Успех — это удачное достижение желаемой цели». Именно стремление и достижение поставленных целей дает нам ощущение успешности. Человек постоянно к чему-то стремится. Именно наличие цели структурирует жизнь человека, организует его поступки, придает жизни смысл.

Известный американский психолог А. Маслоу изучил довольно большую группу людей, которые в своей жизни достигли высоких результатов. Он назвал их «самореализованными

личностями». Казалось бы, что может быть общего между удачливым и богатым предпринимателем, популярным романистом и выдающимся дирижером. Однако, их объединяет увлеченность своим делом и целеустремленность. У каждого из них в жизни была своя ЦЕЛЬ. Недаром люди так часто заняты поиском смысла жизни. «Ради чего стоит жить? Чего я хочу добиться?» — в один прекрасный миг мысленно каждый задает себе эти и подобные вопросы. Если человек перестает смотреть вперед, фактически он перестает жить. Виктор Франкл в годы второй мировой войны был узником концлагеря. Психиатр по профессии, он определил смысл своей жизни в концлагере — проведение исследования поведения людей в подобных экстремальных ситуациях. Что помогает бороться за жизнь, что помогает выжить? Именно четко поставленная перед собой цель позволяет находить в себе силы для борьбы и в таких нечеловеческих условиях. Так что же говорить о нас, живущих по сравнению с ним в теплой обстановке? Пусть даже если у нас не настолько хорошая квартира и автомобиль не той марки. Так поставьте себе цель: поменять квартиру на такую, какую хотите именно вы. В этом нет ничего невозможного, стоит только захотеть, и жизнь сама начнет помогать вам.

Почему так важно правильно сформулировать четкую и ясную цель? Потому что цель — это мысленный образ желаемого результата. Поставленная цель автоматически начинает направлять все ваши действия к ее реализации. К вам будет притягиваться необходимая информация, будут раскрываться возможности, которые ведут к ее достижению. Вы слышали о таком понятии, как энергоинформационный резонанс? Проще его можно выразить словами: успех притягивает успех. Ваши мысли притягивают к вам события, которые находятся в гармонии с сущностью ваших идей. Именно поэтому позитивное мышление, нацеленное на удачу, притягивает идеи, основанные на мысли об успехе.

Каждая мысль, каждый образ, находящиеся в мозгу человека, стремятся реализоваться. Если это мысли о несчастье, реализуется несчастье, если это мысли об успехе, то реализуется

успех. При этом учтите, что доминировать может только одна мысль. Определите, чего вы больше хотите, что вы с нетерпением ждете, чем заняты ваши мысли: вероятностью неудачи, поражения или успехом и победой? То, чего вы хотите — вы и получите.

Как все происходит? Ваши мысленные образы передают вашему подсознанию информацию о желательном развитии событий и связываются там с подобными мыслями и чувствами. Отсюда появляется стремление к реализации ваших идей. На следующем этапе происходит включение душевных и физических факторов. И чем ярче ваши образы, чем больше они эмоционально заряжены, чем пристальнее вы на них концентрируете свое внимание, тем быстрее они реализуются, тем сильнее их созидательная тенденция.

Психологический и эмоциональный мир человека устроен так, что при успешном выполнении той или иной работы появляется чувство радости, счастья, удовлетворения собой. Человек начинает чувствовать энтузиазм, прилив энергии, растет в своих глазах, потому что он — победитель. При этом важность решенной задачи для него прямо пропорциональна тому чувству удовлетворения, которое он начинает испытывать.

Возникновение этих чувств физиологически объясняется выбросом дополнительного количества «гормона радости» — эндорфина. Именно эндорфин дает ощущение подъема, гордости за свои достижения. Вот здесь-то и кроется психологический секрет успеха. Человек привыкает к высокому уровню эндорфина, привыкает к этому состоянию уверенности в себе и в своих силах. А привыкнув, начинает организовывать свою жизнь таким образом, чтобы вновь и вновь испытывать чувство победы.

Позитивные мысли воздействуют на ваше настроение, а уже через настроение на вегетативную нервную систему, подконтрольные ей органы, железы, клетки. Так что, как видите, никакой мистики тут нет. Все можно легко объяснить с помощью законов природы.

Что отличает успешного человека от неуспешного? Прежде всего это умение доводить «от» и «до» начатое дело, а не

бросать его на полдороге. Как вы думаете, была бы изобретена электрическая лампочка, если бы Эдисоном прежде не были поставлены тысячи и тысячи опытов? Постоянно доводя до финала начатое дело, человек привыкает к этому, а привыкнув, начинает делать автоматически.

Чтобы не сворачивать с выбранного пути раньше времени, думайте о тех преимуществах и выгодах, которые вы получите, достигнув поставленной цели. Мысленный образ того, к чему вы стремитесь, будет мотивировать все ваши поступки и двигать вас к намеченной цели. Созданный таким путем идеальный собственный образ собственного «Я» будет оказывать влияние и на стиль вашей работы, и на стиль поведения.

Ради чего вы живете? К чему вы стремитесь прийти? Чего хотите достичь? Ответив мысленно на эти вопросы, вы тем самым настроите себя на достижение определенной цели. Сформулированная вами мысль начинает жить и доминировать в вашем мозгу. Вся информация, которая оказывается так или иначе полезной и значимой для реализации поставленной цели, бессознательно перемещается в фокус вашего внимания. И мозг начинает собирать и складировать материал, помогающий решить эту задачу. К вам начинают притягиваться те люди, которые могут способствовать вашему продвижению вперед. Для начала же нужно просто поверить, что вы можете стать удачливым и успешным человеком. Без веры в себя далеко не уйти.

«Я хочу, я могу, я стану» — эти слова должны быть вашим девизом. Я бы рекомендовала написать их на листочках бумаги и повесить дома на самых видных местах. Сначала листочки будут вызывать у вас дикое раздражение. И это нормально. Потом постепенно вы к ним привыкните, сроднитесь и внутренне примите то, что на них написано. А в какой-то момент времени вы вообще перестанете их замечать. Зато заметите, что вы вдруг совсем не боитесь браться за те дела, которые раньше казались вам слишком

сложными. Это значит, что листочки выполнили свою функцию и их можно снимать или заменить другими, на которых вы опять напишите позитивное утверждение,двигающее вас вперед и только вперед.

Пространство будущего очень вероятно само по себе, поэтому не стоит поощрять стремление к частностям. Здесь наиболее уместно не тактическое, а стратегическое планирование. Продумайте несколько путей достижения поставленной цели, чтобы не сковывать себя чем-то одним — это тоже важно. К одной точке пространства, к своей цели можно прийти множеством различных путей.

Когда оптимизм может помочь?

Всегда! Оптимизм — это та сила, которая движет нас вперед к поставленной цели. Даже подход к любому делу у оптимистов и пессимистов различен. Пессимист при любом движении вперед сначала задает себе вопрос: какие сложности мне встретятся? Тогда как оптимист задается совершенно другим вопросом: *как мне достичь того, чего я хочу?* Вы не замечали, что общаться с оптимистами намного приятнее? Даже если у вас появляются какие-то сомнения в целесообразности продвижения вперед, то они «подпитывают» вас верой в себя и помогут разрушить все ваши сомнения и страхи. А пессимисты? Эти нытики своим настроением и постоянными опасениями отрицательно воздействуют даже на те дела, которые идут просто великолепно. Именно поэтому, если вы хотите двигаться вперед, старайтесь всячески избегать общения и взаимодействия с подобного рода людьми. Они видят жизнь только в серых, если не в черных тонах. Но разве жизнь такая? На самом деле она удивительна и прекрасна и, в ней так много хорошего! Занимаясь построением своей карьеры, очень важно *верить* в успех начинаний, в возможность собственных побед.

Домашнее задание.

Попробуйте честно ответить самому себе на следующие вопросы:

- Кто из ваших друзей является оптимистом?
- Легко ли вам с ними общаться?
- Каков их жизненный настрой?
- А есть ли среди ваших друзей пессимисты?
- Как они действуют на вас?

Давайте посмотрим, как можно сформировать в себе позитивное отношение к жизни. Помните известную притчу про стакан, до половины наполненный водой? Только для одного человека он наполовину пуст, для другого — наполовину полон. Попробуйте воспользоваться переформулированием и найти хорошее в том, что вы оцениваете как плохое. Если вы столкнулись в жизни с чем-то, что вы оцениваете как нечто плохое, подумайте, какой положительный урок можно извлечь из этого. Наши оценки действительности очень и очень субъективны. Плохо или хорошо, если у вас отпуск зимой? Плохо, если вы любите купаться в море, и хорошо, если вы поклонник горнолыжного спорта.

Можно использовать следующий прием: представьте то поведение, которое вы хотите изменить. Посмотрите на себя как бы со стороны. Например, вы пришли на переговоры... Как вы себя ведете? Что у вас получается хорошо, а что плохо? Что в вашем поведении работает на вас, а что против вас?

Теперь подумайте, как можно заменить неудачное поведение более удачным? Как вы должны себя вести? Что говорить? Мысленно проиграйте эту сценку еще и еще, если вам не удастся с первого раза заменить неудачное поведение более удачным.

Когда у вас будет легко получаться проигрывать любой сценарий, представьте, что вы наблюдаете уже не за собой, а за актером, который играет вашу роль. Также представьте эту сценку мысленно несколько раз. Выполнив, убедитесь, что теперь вы реагируете по-новому и не возвращаетесь к старым моделям поведения.

Механизм самосбывающегося пророчества

«Люди, которым везет в жизни, это те, кто, не успев вскочить с постели, начинают озираться в поисках благоприятных для себя обстоятельств и, не обнаружив таковых, сразу же принимаются за их создание», — писал Бернард Шоу.

Очень важно понимать, что стоит за механизмом самосбывающегося пророчества, и как он работает. Посмотрите на представленную ниже схему. То, что она отображает, можно отнести буквально к любой области человеческой жизни. Отношения с начальством. Если вы не ждете от них ничего хорошего, то вероятнее всего, так оно и будет. Если вы не верите в то, что можете достичь вершин карьерной лестницы, вы их и не достигните. Если вы не верите в то, что в состоянии открыть собственный бизнес, вы его не откроете. То же самое происходит и с верой в себя. Как только вы в себя поверите, с вами начнут происходить настоящие чудеса.

Главное в жизни — это подготовить себя психологически. Безусловно, определенные способности заложены в нас генетически, кто-то из нас чистый технарь, кто-то гуманитарий, кому-то больше нравится общаться с природой. Свою сферу вы уже выбрали. Теперь следующий шаг: движение вперед и вверх по карьерной лестнице. И вот здесь сразу же возникает вопрос: как это можно сделать более продуктивно?

Как известно, успех закрепляется успехом. Кто только об этом не писал! Давайте возьмем на вооружение технологии и принципы работы наиболее успешных людей. Они уже открыли для себя законы успеха и написали об этом. Что нам может помешать воспользоваться их открытием? Мы же используем открытый много лет назад Ньютоном закон всемирного тяготения. Во всяком случае, стоит посмотреть, как поступают успешные в жизни люди, и поступать подобным образом, пока не достигнем того, чего достичь так хочется.

Найдите себе людей, которые могли бы служить вам примером. Возможно, эти люди просто иначе делают свое дело. Во всяком случае, все, что вы делаете, должно быть

направлено на увеличение общей результативности вложенных вами усилий, на получение большей отдачи от своего труда. Многие люди путают деятельность с достижением результата. Вспомните белку, которая крутит колесо в клетке. Она бежит, тратит массу энергии и при этом остается на том же месте. Зачастую люди бывают похожи на таких белок: что-то делают, прилагают огромные усилия, которые почему-то не продвигают их вперед. Так, может быть, стоит остановиться и подумать, как эту работу выполнить по-другому? Что бы вы ни делали, за какое бы дело ни брались, старайтесь выполнять его как можно лучше. Таким образом, вы будете совершенствовать свое мастерство. А совершенствуя мастерство, вы становитесь более уверенным человеком. Любое дело развивает. Если же оно сделано кое как, некачественно, то такая работа не принесет вам никакой пользы. Вы только потратите зря свое время.



Рис. 1. Круг самосбывающегося пророчества

Успех притягивает успех... А как? Все очень просто. От успеха к успеху у человека постепенно возникает «условный рефлекс» на то, что он успешный человек. А считая себя таковым, он и окружающих заставляет поверить в это. Вот он, круг самосбывающегося пророчества (рис. 1).

Домашнее задание.

- Вспомните пять случаев, когда вам сопутствовал успех.*
- Как это случилось?*
- Что вы тогда чувствовали?*
- Как звучал ваш голос?*
- Изменились ли ваши ощущения?*
- И если изменились, то как?*

Метод постановки и достижения цели

Люди редко тратят время на четкое изложение на бумаге того, к чему они стремятся. В результате получается как в той сказке: пойди туда, не знаю куда. И человек идет-бредет в неизвестном направлении. А нет четкой цели, нет и движения.

Б. Трейси описал эффективный метод постановки и достижения целей. Он состоит из семи шагов.

- 1. Определитесь, что вы хотите получить от жизни. Продумайте ваши цели и задачи.** Если вы работаете под чьим-то руководством, обсудите это с вашим начальником (то-то он будет удивлен! Зато подобный нестандартный шаг сразу же выделит вас из массы серых личностей). Определите ожидания вашего руководства и соответственно с этим расставьте приоритеты. Очень часто люди растрачивают массу сил на решение мелких и несущественных задач. *А стоит ли выполнять, да еще и качественно, ту работу, которая никому не нужна?*
- 2. Размышляйте с помощью ручки и листа бумаги.** Человек, у которого четко сформулирована цель и продуман план ее достижения, привлекает к себе возможности. Как к вам может прийти счастливая возможность, если вы не знаете, в чем она состоит? Письменное формулирование цели на листе бумаги или, что еще лучше, в дневнике, придает ей четкость и ясность.

3. **Поставьте сроки достижения желаемой цели.** Достижение любого успеха всегда рассчитывается на какой-то определенный отрезок времени. Если есть стратегическая цель, то ей подчиняются более мелкие цели и задачи. Вы можете на каких-то отрезках времени чем-то пожертвовать ради выигрыша в целом. Например, если вы хотите купить квартиру, вы, очевидно, не станете транжирить деньги в ресторанах и казино. Конечно, копить можно и всю жизнь, но тогда когда же наслаждаться новым жильем?
4. **Составьте список всего, что вам необходимо будет сделать для того чтобы достичь данной цели.** Регулярно пополняйте список новыми идеями.
5. **На основе составленного списка определите план действий.** Обозначьте приоритеты: что нужно делать в первую очередь, что потом и расположите их в хронологическом порядке. Как связаны между собой фрагменты вашего плана? Двигаться вперед намного легче, если ваш путь разбит на мелкие отрезки, осилить которые намного проще, нежели весь путь в целом.
6. **Действуйте!** Рассуждение и действие — это разные вещи, не стоит их смешивать. С каждой вашей удачей вам все легче и легче будет продвигаться к намеченной цели. Вокруг вас будет все больше людей, которые захотят помочь вам. Скажите себе: *«Я хочу, я могу. Я могу сделать это прямо сейчас!»*
7. **Примите решение каждый день продвигаться к намеченной цели хотя бы на один маленький шаг.** Не пропускайте ни дня, не ищите уважительных причин для собственной лени. Идти по инерции вперед намного легче, нежели останавливаться и вновь начинать движение. Регулярно размышляйте о поставленных целях.

Планируя, вы продумываете последовательность своих действий по достижению вашей цели. Как известно, большими достижениями люди обязаны не только уму, а и способу мышления, когда длинный путь складывается из последовательных шагов в нужном направлении. Ваше будущее определяет то, как вы прожили сегодняшний день, что успели сделать. Про-

шлого уже нет, будущего тоже. Есть только «сегодня». Череду правильно прожитых «сегодня» и приведет вас к намеченной цели.

С чего начать?

«Стремись к самой высшей из доступных тебе целей и не вступай в борьбу из-за безделиц», — писал выдающийся канадский ученый, основоположник учения о стрессе Ганс Селье. Не разменивайтесь на мелочи. Чем сильнее эмоционально заряжена ваша цель, тем больше импульсов для продвижения вперед она дает.

Итак, вы хотите многого добиться в этой жизни, иначе вы не держали бы сейчас в руках эту книгу. Но только хотеть мало. Нужно еще и действовать. Однако, как показывает практика, все мы много и красиво говорим, строим планы и воздушные замки. Хочется всего и сразу. А «всего» — на деле означает «ничего», «сразу» — подразумевается, что «никогда». «Я хочу заработать миллион долларов», — говорит человек, в глубине души сознавая, что он поставил заведомо завышенную планку, даже не надеясь ее покорить. Зато как звучит! Песня! Я хочу миллион. Да, не так давно мы все были миллионерами, помните? Потом с купюр убрали лишние нули, тем дело и закончилось. Я не говорю сейчас, что не нужно поднимать планку. Нужно, безусловно, нужно, но постепенно, шаг за шагом приподнимая ее над головой. Штангисты, прежде чем «взять вес», работают над собой, тренируются, развиваются, думают, прорабатывают стратегию и тактику продвижения к победе — взятию рекордного веса. Итак, вы хотите миллион? Пусть будет миллион. Но это потом. Для начала заработайте одну тысячу долларов — это будет первой и реальной победой. Следующая планка — 10 000 долларов и так далее. Главное — не останавливаться на достигнутом, главное — шаг за шагом продвигаться вперед к намеченной цели.

Только личная выгода двигает человека вперед. *Поэтому прежде чем вы определитесь, за решение какой задачи взяться, посмотрите, какую личную выгоду вы получите в каждом конкретном случае:*

- Что это будет — удовольствие, признание, уважение, рост благосостояния?
- Какова вторичная или косвенная выгода — приобретение новых навыков, связей, знаний при достижении поставленной цели?
- Как соотносится предполагаемая выгода с затратами времени и энергии?
- Решение каких задач принесет вам наиболее ощутимый результат?
- За решение каких проблем и ситуаций вы готовы нести личную ответственность?

Определив, какие задачи являются наиболее интересными и обещающими принести солидную выгоду, начинайте.

Цели, которые вы ставите перед собой, определяют те обстоятельства и ситуации, с которыми вы встретитесь в жизни. Поэтому так важно на самом первом этапе определиться с целями и не менее важно, чтобы цели, которые вы поставите перед собой, были именно вашими, а не чьими-то еще. Что я под этим подразумеваю? Ну, например, моя мама мечтала, чтобы я стала врачом. Но мне становится плохо от самого вида крови. И многие запахи я переносить не могу. Мамина мечта — это мамина мечта, а моя — совсем другое дело. Я научилась играть на пианино, потому что мама в детстве мечтала играть на музыкальном инструменте. Она и воплотила свою мечту во мне. Но я и она — это все же не тождество, не одно и то же. У нас разные потребности, разные желания, возможно, в чем-то похожие, ведь мы родные и близкие люди, но в чем-то совершенно разные. Поэтому, став взрослой, я пианино продала и забыла напрочь о его существовании и даже не вспоминаю о том, что когда-то на нем играла.

Исполняйте свои и только свои желания. Тогда работа вам будет в радость, тогда и карьера будет складываться как бы сама собой, без особых усилий, без напряжения. Если вы всю жизнь мечтали заниматься чем-то, займитесь именно этим. Успех придет следом. И это не мистика. Все очень просто можно объяснить с точки зрения теории мотивации.

В основе любого мотива лежит определенная потребность. Это может быть потребность в знаниях или потребность в признании, желание известности или что-то еще. В любом случае потребность — это тот механизм, который денно и нощно двигает вас вперед. Если вам что-то интересно, вы постоянно об этом думаете, ищите ответы на возникающие вопросы, погружаетесь целиком и полностью в проблему. Вами движет его величество ИНТЕРЕС. Давайте рассмотрим, что же нам может дать личная заинтересованность.

Особенности интересов:

1. Активизация желания узнать что-то новое, развитие творческих способностей человека.
2. Побуждение к действию.
3. Указание наиболее успешного направления деятельности человека.
4. Стимулирование развития и углубления знаний человека в той или иной области, а следовательно, и развития навыков и умений.
5. Получение эмоционального удовлетворения, побуждение к длительному занятию определенным видом деятельности.

Видите, как просто объясняется успех, когда вам интересно то, что вы делаете? Вам уже не нужно убеждать или заставлять себя сделать то, что необходимо. Вы это делаете потому, что *вам этого хочется*. Улавливаете разницу? Сравните, как мы выполняем интересную и как неинтересную работу? Я имею в виду ее качество. То, что нам не хочется делать, мы стараемся выполнить как можно быстрее, в результате чего качество, как правило, страдает. Вспомните, как в детстве вы старались побыстрее отделаться от неинтересных уроков. Важно отметить: когда вам что-то неинтересно, скучно делать, организм включает механизмы защиты, и человек «отключается». Какой уж тут может идти разговор о саморазвитии, о самосовершенствовании. Ушел с нелюбимой работы — и быстрее ее забыл. Именно поэтому так важно для успешного продвижения по карьерной лестнице, чтобы работа вам нра-

вилась, чтобы она была интересной. И здесь еще очень важно понять, что именно дает этот интерес для развития вашей собственной карьеры.

Легко ли жить по плану?

Если это очень жесткий план и он не оставляет возможностей для маневра, то по такому плану жить очень тяжело. Поэтому лучше обозначить для себя только основные ориентиры. Тогда вы, с одной стороны, будете четко знать направление своего движения и в то же время вы не будете жестко связаны. Ориентировочное планирование дает вам большую свободу действий:

- Составьте план действий сначала на год. Потом детализируйте его: разбейте на месячные, недельные, ежедневные планы.
- Если у вас появляется какое-то новое дело, включите его в план. Только сначала ответьте на важный вопрос: каким образом это дело продвигает меня к моей основной цели? Если вы не сможете на него ответить, то такое дело лучше отложить. Не растрачивайте свою жизнь на пустяки.
- Недельные и месячные планы помогут вам определить перспективу работы на ближайшее будущее. По мере выполнения вычеркивайте из плана то, что вы уже выполнили. Это будет стимулировать вас и даст вам ощущение пусть небольших, но все же побед.
- Очень удобно накануне рабочего дня составить список дел на завтра. В этом вам могут помочь ежедневники. Тогда вы не забудете что-то важное и сделаете все, что наметили. Составление списка дел на завтра удобно еще и потому, что заставляет ночью работать ваш мозг над поставленными задачами, и вы можете проснуться утром с целым ворохом новых и интересных идей. Ведь Менделееву приснилась же его таблица. Не ленитесь записывать все идеи, которые приходят к вам в голову.

- Каждую большую цель разделите на небольшие этапы. Проходя их шаг за шагом, вы постепенно приближаете себя к выбранной цели. Очень многое находится в пределах человеческих возможностей. Помните пословицу: «Глаза боятся, а руки делают»?

В любом случае ваше дело должно вас развивать, приносить новые знания, опыт, социальный статус, деньги, давать новые возможности роста. Иначе стоит ли на него тратить драгоценное время?

Расставим приоритеты

Помните принцип Парето? Этот принцип впервые сформулировал итальянский экономист Вильфредо Парето в 1895 году. Он обнаружил, что практически любая сфера деятельности в экономике подчиняется принципу 80/20 : 20% произведенной вами работы обеспечивают 80% результатов.

В реальной же жизни оказывается, что если вы запланировали на завтра десять дел, то два из них по конечной выгоде окажутся более ценными. Очень жаль, что именно важные дела люди склонны, чаще всего, оставлять «на потом», потому что подчас бывает страшно решиться. И оказывается, что при кажущейся загруженности работой человек топчется на одном месте и практически не продвигается вперед. Так зачем, спрашивается, делать никому не нужную работу, тратить на нее свое время, свои силы? Не лучше ли будет, если вы займетесь тем, что приведет вас к поставленной цели? Да, самые значимые задачи зачастую являются и самыми сложными. Но учтите, что и награда за них пропорциональна их сложности, поэтому возьмите себе за правило: всегда начинать с самого важного и постепенно переходить к менее важным вопросам.

Перспективное мышление, таким образом, помогает вам достичь более высокого качества принимаемых вами решений, когда вам нужно достигнуть краткосрочную цель. Фокусирование на стратегической цели влияет и на действия в настоящем, направляя и определяя их. Лучше пожертвовать мелкими

желаниями и добиться стратегических успехов, нежели растрачивать все свое время и все свои силы на решение мелких вопросов. Неудачники, как правило, склонны к удовлетворению сиюминутных желаний и не задумываются о долгосрочной перспективе. Деннис Уэйтли, долгое время занимавшийся вопросами мотивации, писал:

«Неудачники делают то, что ведет к снятию напряжения, в то время как победители делают то, что ведет к достижению цели».

Если человек хочет продвинуться по службе, конечно же, он занимается саморазвитием: посещает курсы, читает специальную литературу, стремится повысить свою квалификацию, стремится к решению сложных задач. Все это вместе взятое, несомненно, положительно повлияет на его долгосрочные планы. А ведь он мог бы отдохнуть, полежать у телевизора, посмотреть программу новостей с порцией очередных «страшилок», почитать газетку, поболтать с коллегами за чашечкой кофе. Только что бы это ему дало? Конечно, отдыхать надо. Вопрос в другом: важно, чтобы это было не в ущерб делу.

Итак, вы составили перечень всех дел, которые вам необходимо будет осуществить завтра, в течение недели, в течение месяца, года... После этого определите приоритеты. Какие дела и задачи являются наиболее важными? Пометьте их А, В, С, D, Е.

Задачами группы А являются те, которые вам необходимо выполнить. Они являются наиболее важными и им отдаются все приоритеты.

Задачи группы В — это те, которые вам стоило бы выполнить. Тем не менее, если они не будут выполнены, никакими серьезными осложнениями вам это не грозит. Никогда не начинайте выполнение задач группы В, если у вас остались невыполненными задачи группы А.

Задачи группы С — те, которые было бы здорово сделать. С другой стороны, совершенно безразлично, сделаете ли вы это или нет. Это может быть визит к подруге или какое-то другое подобное дело.

К задачам группы D можно отнести ту работу, которую вы можете кому-то поручить. Старайтесь перепоручить другим людям все, что они могут выполнить, оставляя себе, таким образом, больше времени для выполнения задач класса А.

Задачи группы E вообще можно вычеркнуть из своего списка. Это могут быть задачи, ранее имевшие значение, но теперь ставшие неактуальными. Как правило, это именно та работа, которую люди делают по привычке.

Очень часто бывает, что у вас оказывается сразу несколько дел группы А. Либо вы слишком долго откладывали что-то на потом, либо так уж сложились обстоятельства — неважно. Тогда к нехватке времени добавляется еще и эмоциональное напряжение, страх не успеть закончить работу в срок, который съедает большую часть оставшегося времени. Что же тогда делать? Как победить в этой достаточно стрессовой ситуации? Есть один оригинальный способ, который можно применять, если это позволяют обстоятельства. Можно делать сразу несколько дел одновременно, не тратя силы на переживания типа: «А вдруг я не успею». Отведите 30–40 минут на выполнения одного дела. За это время вы уже устанете, поэтому, переключившись на что-то другое, вы повысите свою работоспособность. Этот метод может нравиться, может нет. Он своеобразен и дает очень неплохие результаты, избавляя человека от чувства тревоги и продвигая сразу несколько дел. Особенно полезно так заниматься домашним хозяйством: машинка стирает, плита варит, пылесос чистит, ребенок побежал в магазин и т.д. На все дела у вас все равно не хватит времени, однако на наиболее важные из них оно всегда найдется.

Есть и другой подход к подобным ситуациям. Задайте себе три вопроса:

- Какие из дел наиболее важны в данной ситуации?
- Что вы и только вы можете сделать и что при этом изменит ситуацию в лучшую сторону? Что относится только к вашей компетенции?
- Как наиболее продуктивно использовать время в настоящий момент?

И только задав себе эти вопросы и решив что важно, а что не так уж важно, начинайте действовать в соответствии с полученными ответами.

Рад бы в рай, да грехи не пускают

Одной из основных причин неуспешности многих людей являются страхи. Казалось бы, страх — это защитный механизм, оберегающий человека от всевозможных напастей. Давайте познакомимся поближе с этим чувством. Возможно, что оно не так и страшно вблизи.

Как известно, инстинкт выживания имеет несколько основных программ. Это потребность в еде, отдыхе, половой инстинкт, страх и другие. Такие чувства, как страх, ярость являются наследством нашего далекого прошлого. Они самые древние механизмы защиты всех живых существ, реакция на опасность или только на возможность опасности. Понаблюдайте за природой. Какие там встречаются механизмы защиты? Их два. Первый — убежать или драться (если предпочтение отдается этому варианту защиты, то для победы над врагом организм должен быть в тонусе, чтобы быть сильнее или быстрее врага). Второй вариант защиты — замереть, застыть, притвориться мертвым. Отсюда и возникающие при страхе реакции организма: повышенный тонус, спазм или же парализация. Мы все — дети природы. «Охранительные функции природы всегда избыточны. Природа не верит техническому прогрессу, внутри мы остались такими же, как и миллионы лет назад... И, кроме того, хотя сейчас и уменьшилась вероятность быть съеденным физически, зато увеличился черный список других опасностей», — пишет В. Леви.

То, что человек ощущает как тревогу, страх, панику, есть «многоэтажный» спазм, когда сжимается буквально все: мышцы тела, сосуды, бронхи, диафрагма, желудок, кишечник, сердце... Хотя часто бывает и обратная реакция: разжатие, расслабление, парализация.

Подчас именно страхи мешают человеку быть успешным. Однако тело — это только проводник страхов. На самом же деле все страхи порождает человеческий мозг. Вспомним, что

стоит за основной, первоначальной задачей страха: сохранение жизни живого существа. Слов нет, цель благородная. Но очень часто страх настолько начинает доминировать в человеке, что из мудрого помощника превращается в саботажника, который уже не помогает, не ограждает, а только мешает жить. Хотя и совсем без страха жить тоже плохо. Вспомним 10 июня 2002 г.: Россия проиграла в Японии матч по футболу. Тогда погиб один мальчик. А ведь если бы у него в тот момент, когда он почувствовал нагнетание напряжения вокруг себя, вовремя включился механизм страха, и он ушел с Манежной площади, просто убежал бы, то остался бы жив. Значит, совсем от страха избавляться нельзя, значит, он нам нужен, он нас охраняет. И давайте скажем страху за это спасибо.

Почему-то страх считается чем-то постыдным. А ведь он свойственен всем живым существам: кошке и собаке, обезьяне и, конечно же, человеку. Это часть нашей жизни. И каждый человек имеет право бояться. Не стоит бояться собственного страха. Примите его наличие, дайте ему «вид на жительство». Ведь принять страх — это уже наполовину победить его. Страхи могут меняться по величине и интенсивности. Давайте поговорим о тех страхах, которые мешают жить. Во-первых, начнем с того, что страх по своей сути полярен: с одной стороны, это страх смерти, он же страх неизвестности, с другой — страх жизни. Страх может быть общим, беспредметным — такой страх-состояние. Однако чаще всего он распадается на множество страхов вполне конкретных. Российский психолог Владимир Леви предложил следующую классификацию различных страхов:

1. Беспредметный страх. Человек боится всего, а значит ничего.

2. Общебытийные страхи:

- страх старения, увядания;
- страх одиночества;
- страх за жизнь близких;
- страх темноты;
- страх войны, стихийных бедствий.

3. Социально-оценочные:

- страх экзамена, выступления;

- боязнь общения с противоположным полом;
 - боязнь общения с субъективно значимыми людьми;
 - страх ответственности;
 - страх позора и несоответствия нормам;
 - страх быть виновным, плохим, некрасивым, показаться слабым, страх импотенции.
4. Телесные страхи:
- страх боли, уколов, посещения стоматолога;
 - страх за здоровье;
 - страх заболеть;
 - страх пауков, собак, змей и т.п.
5. Зависимостные:
- страх нехватки или отсутствия еды, денег, табака, алкоголя, наркотика, человека (агента зависимости).
6. Страх перед агрессией и превосходящей силой:
- страх физической агрессии (нападение, драка, изнасилование);
 - страх психической агрессии (хамство, крик, унижение);
 - страх перед начальством.
7. Пространственные страхи:
- страх открытого пространства;
 - страх закрытого пространства;
 - страх высоты;
 - страх движения.
8. Мистико-психологические:
- страх порчи, сглазов, наговоров;
 - страх нарушения ритуалов;
 - суеверия;
 - иррациональные страхи (боязнь детей, бороды, неба, стариков и т.п.).
9. Фортунофобия или страх перед судьбой:
- страхи перед судьбой, перед узостью или отсутствием пространства выбора (профессия, замужество);
 - страх широты выбора: «бегство от свободы»;
 - страх перед неизвестностью, случайностью.

Как видите, существует масса возбудителей страха. Они могут быть вне нас, а могут быть и внутри нас. Настоящая же причина всегда внутри нас: это наши мысли, это мы сами. А чего боитесь вы? Если таких страхов несколько, подумайте, что их объединяет. Наверняка, у них есть что-то общее. Тогда вам будет легче с ними работать. Есть несколько вариантов работы со страхами: убрать повод, накачаться химией и проработать страхи на внутреннем уровне. Какой путь выбираете вы?

Одной из основных причин нерешительности при решении некоторых задач является то, что люди стараются избежать тех областей в работе, где их преследовали неудачи в прошлом. Они просто уходят, как страус, прячут голову в песок: авось, пронесет. Уход же, как правило, только ухудшает ситуацию. У каждого есть свои сильные и слабые стороны. Примите свои слабости и недостатки, тогда вам не нужно будет от них защищаться. Каждый человек имеет право быть таким, какой он есть.

Многие люди боятся оценки начальства, старших... А почему, собственно, кто-то может кого-то оценивать? Не потому ли, что это право ему просто дается? Зачем это добровольное рабство? Рабство оценок, рабство отношений? Будьте свободными. Что, собственно, произойдет, если кто-то оценит вас не так? Что произойдет, если вы совершите ошибку? На ошибках, кстати, учатся. Ошибки — это еще и опыт. В детстве нас приучили бояться плохих оценок. Были строгие учителя, которые нам объясняли, что можно и что нельзя. Но ведь детство осталось далеко позади. Кто теперь может вами управлять? Начальник? А собственно, почему? Что может произойти в самом худшем варианте? Вас выгонят. Но за одну ошибку не выгоняют. Вы что, никогда не меняли работу? Наверняка, меняли — и ничего, живы.

Во всем — и в работе, и в общении, и в любви, и в учебе — ошибки не только мешают, они помогают нам двигаться вперед, получать опыт, который так необходим в жизни. Гораздо важнее не повторять одних и тех же ошибок дважды, не наступать два раза на одни и те же грабли.

Вы боитесь общаться? Тогда начинайте общаться везде — на улице, в транспорте, в магазине. Что такого страшного произой-

дет, если вы обратитесь к человеку или что-то у него спросите? Делайте то, чего вы боитесь. Как только чувствуете страх перед чем-то, сразу же действуйте. Да, страшно, кто спорит. Но каждый раз будет все легче и легче делать то, перед чем раньше вы испытывали страх. Боитесь публичных выступлений? Выступайте везде, где только можно. Выступайте по поводу и без всякого повода. Короче, придумывайте себе ситуации, в которых вы чувствуете страх.

Вы когда-нибудь наблюдали, как по-разному люди входят в воду? Кто-то заходит в море постепенно, привыкая шаг за шагом к холоду воды, а кто-то плюхается сразу, не успев даже почувствовать, что вода холодная. Какая тактика вам ближе? Лично я люблю входить в ситуацию «бегом»: главное ввязаться в бой, а там посмотрим. В любом случае я буду в выигрыше: либо победа, либо опыт. И что самое интересное, как-то чаще получается все же победа.

Между прочим, это тактика Наполеона — победителя по своей сути. Я люблю читать биографии выдающихся людей и там находить стратегии их побед, то, что, собственно, и сделало их победителями. Наполеон и Александр Македонский, Суворов и Форд, Бисмарк и Вашингтон — разные люди, разные судьбы. Но, безусловно, все они победители по своей сути. И пусть даже вы что-то сделаете неправильно, не беда. Победителей не судят, а до побежденных никому нет дела. Итак, вперед, берем свой страх под мышку и идем навстречу победе.

Иногда же может возникнуть проблема другого рода. Кому-то вы нравитесь, а кому-то нет. У некоторых это вызывает переживания, мучения. Собственно, почему? Это только доллар, евро — нравятся всем. А среди людей все происходит иначе. Никто никому не обязан нравиться. Есть даже поговорка: кому-то нравится поп, кому-то попадя, а кому-то и попова дочка. Разве не так? На одного человека, которому вы не нравитесь, есть десяток, которым вы нравитесь. Все естественно. Вспомните людей, которые не нравятся вам. Они что, сильно переживают по этому поводу?

Хочется быть совершенством? А попробуйте принять другой образ, например, Иванушки-дурачка. Он жил, был открыт

миру и почему-то всегда выигрывал, не в пример его умным братьям. Попробуйте сыграть эту роль! Если что-то не понимаете, не стесняйтесь попросить объяснить. Я вам скажу больше: людям приятно, когда их просят объяснить что-то. Так сделайте человеку приятное. Тем более, что вам это ничего не будет стоить. К любому общению относитесь как к тренировке какого-то другого общения, которое вам еще только предстоит. Это репетиция — и не более того.

В любой жизни должен присутствовать риск, иначе жизнь будет просто пресной. Поэтому рискуйте, но рискуйте осознанно. Пусть это будет что-то безопасное для жизни, но щекочущее нервы: например, покатайтесь на колесе обозрения на открытой площадке — такое есть в Москве на ВДНХ. Тебя поднимают на бешеную высоту на одних сидениях. Да, есть страховка, но ощущения все равно достаточно специфичные. Или попробуйте «потарзанить». Атракционы затем и нужны, чтобы дать возможность почувствовать страх в безопасных для жизни условиях, пощекотать нервы. Расширяйте области своих рисков. Кто не рискует, тот не пьет шампанское.

С любыми своими страхами можно и нужно успешно работать. Пробуйте — хуже не будет.

Глава 2

САМОМОТИВАЦИЯ

Наши потребности

Человек так устроен, что прежде чем идти куда-то, он определяет, хочет он идти туда или нет. Допустим, я терпеть не могу футбол, рок. И очень люблю бега, органную музыку, цирк и конкур. Мне предлагают билеты на выбор. Как вы думаете, что я выберу? Правильно, что-то из второго списка, в зависимости от настроения, времени года, погоды (сидеть на стадионе под дождем не очень-то приятное занятие). Основное, что двигает вперед любого человека — это его желание, его предпочтения, его заинтересованность, его интересы. Интересы вообще являются той базой, на которой строится буквально вся жизнь. Если человек что-то делает, то это значит, что он удовлетворяет какую-то его, пусть даже не всегда осознанную, потребность. Давайте запомним это правило. Потому что по-другому не бывает.

«А болезнь?», — скажете вы. Какой тут может быть интерес, какая потребность? Здесь все дело во вторичной выгоде, которая стоит за всем этим. Давайте вспомним, что происходит с нашими близкими, когда мы заболеваем. Они начинают носиться вокруг нас, предлагать все самое вкусное, смотреть только те программы по телевизору или видеку, которые хотим мы. Все внимание — нам, любимым. А, возможно, внимание, забота, любовь — это как раз то самое, что человеку на самом деле в данный момент и не хватает, это то, в чем он сейчас особенно нуждается. Довольно часто это происходит со стариками, которым не хватает в жизни любви и внимания их близких. Они за-

болевают. Причем все происходит по-настоящему. Это не игра. А ведь им нужна забота и любовь близких.

Следовательно, делаем вывод: в основе нашего поведения лежат наши потребности. Что такое потребность? Потребность — это испытываемая человеком нужда в чем-то. Потребности есть у каждого живого организма. Но если у животных это достаточно стабильные биологические потребности, то потребности человека меняются в течение всей его жизни. С каждым годом у нас возникают все новые и новые потребности, которых не было, например, в XV–XVIII вв. Мы привыкли к комфорту, привыкли к технике, которая нас окружает и которая облегчает нам ведение домашнего хозяйства (миксеры, стиральные и посудомоечные машины, пылесосы и пр.), к возможности передвижения (машины, самолеты, поезда), к общению (телефон, телеграф, факс, интернет и пр.). Что же отличает потребности?

1. Конкретность. Это либо какой-то предмет, которым человек хочет обладать, либо определенный вид деятельности, который нравится, который доставляет человеку удовольствие (интересная работа или игра в теннис, плавание, бег и пр.)
2. Более или менее ясное понимание существования данной потребности, сопровождаемое определенными эмоциями. Так, если мы получаем предмет своих желаний, мы счастливы. Если же это почему-то не получается, мы начинаем переживать, у нас портится настроение: как же так, мы хотим это иметь, а нам не дают.
3. Для получения желаемого результата или предмета мы начинаем что-то делать, шевелиться, идти в нужном направлении. Короче, начинаем действовать с целью удовлетворить свое желание, получить вожаделенную вещь или должность.
4. После того, как имеющаяся потребность будет удовлетворена, эти состояния исчезают. Иногда они могут превратиться даже в свою противоположность — отвращение. Так, если человек только что поел, вид пищи у него может вызывать негативные ощущения. Или вы купили новый

телевизор. На какое-то время, пока он не выйдет из строя или пока эта модель морально не устареет, вы свою потребность удовлетворили, она отошла на задний план и не мешает вам жить. На ее место выступают другие потребности, например, поехать летом отдохнуть на море или купить новую стиральную машину.

5. Повторное возникновение потребности, когда нужда, лежащая в ее основе, снова даст о себе знать. Так, даже если вы утром хорошо и плотно поели, к вечеру голод снова напомним о том, что не мешало бы подкрепиться. Или у вас летом сломался холодильник — вот ужас-то! Сразу же возникает потребность либо его отремонтировать, либо купить новый. Потому что без холодильника, да еще летом жить практически невыносимо. И как это раньше обходились погребам?
6. Свои потребности человек может как осознавать, так и не осознавать.

Как вы уже поняли, потребности можно разделить на материальные (потребности в пище, одежде, жилище, тепле и пр.), духовные (это потребность в общении с другими людьми, приобретении знаний, изучении наук и искусств, творчестве) и социальные (те, которые связаны с распределением ролей в обществе). Например, человек хочет быть начальником или, как говорил герой сериала «Щит и меч» Йоган Вайс: «Я хочу, чтобы мне могло приказывать как можно меньше людей, тогда как я мог бы приказывать возможно большему количеству людей».

Как видите, в основе всей нашей жизни, в основе нашего движения вперед лежат те или иные потребности. Нет потребности — человек стоит на месте. Есть потребность — человек начинает двигаться в направлении удовлетворения данной потребности. Одновременно в человеке может сосуществовать множество совершенно разных потребностей. Так, например, человек одновременно хочет защитить диссертацию, съездить отдохнуть, поменять мебель на кухне, сделать в квартире ремонт, купить домик в деревне... Список можно продолжать и продолжать. И все эти потребности тянут его в разные стороны.

Что получается? Лебедь, рак и щука. А «когда в товарищах согласья нет, на лад их дело не пойдет». Вот уж что верно, то верно. Что же делать? Как всегда, сначала разбираемся сами с собой.

Берем ручку и лист бумаги и записываем на нем все, чего вы хотите. Все свои желания. Старайтесь себя ни в чем не ограничивать, пишите даже самые потаенные желания. Все равно этот листок никто, кроме вас, не увидит. И не стесняйтесь, не думайте, что вы можете на сегодняшний день, пишите о том, что вам действительно хочется. Но именно вам, а не родным и близким. У них свои желания, у вас свои. Постарайтесь выполнить это задание, не торопясь. Хорошо бы даже повторить его с интервалом в неделю, чтобы «отделить зерна от плевел», выяснить, что именно для вас по-настоящему важно. Как это сделать? За неделю вы уже забудете многое, что писали в прошлый раз, вам снова придется обратиться к самому себе с вопросом: что же я хочу. Все повторяющиеся ответы соответствуют вашим истинным желаниям. А о чем-то вы можете просто забыть и не написать. Значит, это для вас совсем не так уж и важно. Можно вычеркнуть.

Следующий этап: сгруппировать все подобные желания, которые будут продвигать вас в одном направлении. Теперь проранжируйте их, расставьте по степени значимости для вас. Ясно, что желание проводить больше времени с семьей и желание сделать карьеру попадут в разные списки. Это как раз те самые «рак и щука», которые тянут вас в разные стороны. Мы потом еще поговорим о том, что надо сделать и как их примирить друг с другом. Отдельно отложите все желания, связанные с приобретением различных материальных благ. О них мы будем говорить отдельно. Прделанная же работа нужна, чтобы структурировать все ваши желания, вывести их из глубин своей души на свет божий.

Постепенно картина проясняется, выявляя, что для вас более важно. Именно то, что более важно, и является сильным мотивом движения вперед.

Мотивы — это те внутренние силы, которые напрямую связаны с потребностями личности и которые побуждают ее к определенной деятельности. Иными словами, это осознанные, осмысленные и прочувствованные потребности.

Мотивы весьма разнообразны. Они различаются по силе (сильные и слабые) и по содержанию (биологические и социальные). Биологические мотивы обычно отражают физиологические потребности человека. Социальные мотивы зачастую играют достаточно большую роль в его развитии.

Потребности, перерастая в мотивацию, активизируют все внутренние ресурсы человека. Мотивация создает особое внутреннее состояние, которое обеспечивает готовность организма к выполнению соответствующей деятельности. Человек начинает двигаться в нужном направлении, начинает проявлять определенную активность. Кроме того, возникают субъективные эмоциональные переживания. Эти эмоции зачастую имеют негативный оттенок до тех пор, пока не будет удовлетворена соответствующая потребность. Например, спортсмен хочет победить на олимпиаде — это его потребность. Что он делает? Он полностью фокусируется на своем желании, отодвигая все, что его может отвлечь от этой цели на задний план. Для него сейчас важна только победа на олимпиаде. Остальное потом, после достижения главной из поставленных целей. Все остальное отходит на задний план, все силы направляются на достижение этой единственной, главной цели. Перечисленное создает условия для оптимального достижения желаемого.

Ясно, что сильный мотив быстрее продвинет вас к намеченной цели. Если человек чего-то очень сильно хочет, он готов горы свернуть. И ему работа в направлении исполнения его мотива доставляет радость, т.е. положительные эмоции. Наиболее быстрое движение вперед, к намеченной цели основано именно на сильной мотивации, на том, что приносит радость и положительные эмоции, на движении к какой-то цели, а не на уходе от неприятностей. Поэтому, если вы хотите двигаться быстро, поставьте перед собой сильно заряженную цель. Желательно, чтобы эта цель была достаточно глобальной (любить — так королеву, украсть — так миллион) и слегка недостижимой. Пыта-

ясь прыгать выше головы, вы, без сомнения, прыгнете гораздо выше, чем в том случае, если бы ваша цель была невысоко от земли. Ставя большую цель, вы достигнете большего. Итак, для успешного движения вперед должна быть большая, светлая, чистая, но, что самое важное, достаточно конкретная цель. Недаром есть такая поговорка, что плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Мечтайте именно об этом. Не разменивайтесь на мелочи.

Согласно принципам доминанты (преобладания) в каждый момент времени приоритетна та мотивация, в основе которой лежит наиболее важная потребность. Именно эта доминирующая потребность лежит в основе целенаправленного поведения человека и сохраняется до тех пор, пока вызвавшая его потребность не будет удовлетворена.

Материальные потребности

Давайте для начала разберемся с материальными потребностями. Их проще всего понять, они всегда лежат на поверхности, тем более, что мы все работаем за деньги, нам нужно обеспечить свои семьи, выучить своих детей и т.д.

Выпишите все, на что вам нужны деньги. Что вы хотите купить? Где вы хотите, чтобы учились ваши дети? Где вы хотите отдохнуть? Написали? Опять-таки, не стесняйтесь, не сдерживайте себя. Сейчас мы закладываем фундамент вашего будущего благополучия, и от того, насколько серьезно вы отнесетесь к предложенным вам упражнениям, будет зависеть качество фундамента. Потом на этом фундаменте мы построим домик вашего благополучия. А вот будет он крепко стоять или разрушится от первой же неприятности, целиком зависит от вас. Так что — за работу.

Укажите время, когда все это вы хотели бы иметь. Через месяц, год, спустя пять лет? А теперь переведем все запросы в те деньги, которые вам нужно затратить, чтобы все это получить. Здесь опять-таки не стоит себя сдерживать и

занижать цифры. Еще лучше — пройдите в свободное время по магазинам, потрогайте руками, посмотрите все то, что вы записали в список. Это хорошая машина? Съездите в автосалон, где ее продают, выберите себе машину, выберите марку, цвет, посидите в салоне, представьте, что вы уже ее владелец. Что вы чувствуете? Сосредоточьтесь на своих чувствах, на своих ощущениях в теле, на той радости, которую вы испытываете. Все это послужит топливом для вашего дальнейшего продвижения вперед. Если вы хотите обновить свой гардероб, сходите в хороший, стильный магазин, где вежливое обслуживание, где с вами приветливо общаются. Примерьте те вещи, которые вам действительно нравятся, которые вы с удовольствием имели бы в вашем гардеробе. Вас смущают цифры на ценниках? Пока не обращайтесь на них внимание. Это будет уже второй этап. Наслаждайтесь прекрасной одеждой, которая так украшает ваше тело. Посмотрите на себя в зеркале — какой вы красивый или какая вы привлекательная, сексуальная, раскованная. И это вы! Впитайте, вберите в себя всю радость от мысленного обладания такими прекрасными вещами. А может, вас посетит злость? Это тоже хорошо, немного неприятно, но очень полезно. Злость также является достаточно сильным стимулом движения вперед.

По пути домой подойдите к газетному киоску и купите побольше самых разных журналов. Так, например, если вы хотите приобрести себе машину, купите журнал, в котором много картинок с прекрасными машинами. Если вы хотите сделать дома евроремонт — приобретите журнал соответствующего направления, типа «Идеи для дома». Вы хотите поменять мебель? Выберите журналы с соответствующей рекламой. Короче, приобретите издания с картинками, которые так или иначе отражают вашу заветную мечту. Хорошо это делать вместе с близким человеком — мужем, женой. Движение к одной общей цели значительно усилит ваш потенциал и потенциал близкого вам человека.

Приходите домой, отдыхаете и приступаете к самому главному — начинаете делать «магический коллаж».

Магический коллаж

Для начала откройте и просмотрите все журналы, которые вы приобрели, обращая внимание на те картинки, которые вам больше всего понравились. Затем берите ножницы и начинайте вырезать все то, что вызывает у вас наиболее яркие эмоциональные реакции, что вам так хотелось бы иметь. Вырезайте те картинки, которые символизируют для вас внутренние желания и потребности. Эта процедура очень эмоциональна по своей сути. Отведите на нее 3–4 часа, и будет лучше, если вам никто не станет в это время мешать, побудьте в этом процессе. Хорошо это делать, как я уже говорила, с близким человеком. Сделайте это аккуратно и красиво. Вырезали? Теперь вам предстоит все картинки наклеить на лист бумаги. Лучше, если это будет достаточно плотная бумага или ватман. Тогда картинки не покоребятся. Внимательно относитесь к расположению ваших картинок на листе. Важно, чтобы вы чувствовали, что они расположены очень гармонично, чтобы ничто не вызывало у вас чувство протеста. Поэтому сначала разложите их, посмотрите, что получилось, и только потом, если вас все устраивает, начинайте их приклеивать. Приклеили? Все нравится?

Теперь наступает еще один важный момент: нужно найти коллажу на стене такое место, чтобы он постоянно попадался вам на глаза. Так как этот коллаж сигнализирует вашему подсознанию о нуждах и желаниях, то лучше всего повесить его рядом с кроватью, чтобы в момент просыпания и засыпания он постоянно был у вас перед глазами, когда вы наиболее расслаблены, чтобы подсознанию было легче воспринимать задание.

Этот коллаж символизирует ваши желания, он посылает мозгу постоянные сигналы о том, что именно вы хотите иметь. И мозг, в свою очередь, будет думать, как же вам все это достать, принести на блюдечке с голубой каемочкой.

Возможно, нашему сознанию, привыкшему мыслить рациональными категориями, данный прием может показаться комичным, нелогичным, глупым. Это нормально. Так мы внутренне сопротивляемся сами себе для того, чтобы ничего не делать, стоять на месте и не прилагать никаких усилий по продвижению вперед. Просто потому что наша лень помогает сохранять энергию, не расходовать ее зря. Своего рода защитная реакция организма человека. Принимаем эту информацию к сведению и делаем то, что задумали. Прикрепили коллаж? Теперь лягте на кровать, расслабьтесь, посмотрите на свое творение. Что вы чувствуете? Какие эмоции поднимаются из глубин вашего «Я»? Полежите, побудьте в этом состоянии. Наслаждайтесь своим творением, думайте о тех возможностях, которые оно притянет к вам. А то, что это будет именно так — даже не сомневайтесь. Магический коллаж — достаточно давний психологический прием, который очень хорошо зарекомендовал себя в работе. Самое интересное, что после того, как повесишь такой коллаж на стену, начинают твориться буквально чудеса. Каким-то непостижимым образом появляются деньги на приобретение всего того, что так хочется иметь. Причем, товары приходят к вам по наиболее оптимальным ценам. Хотите — верьте, а лучше проверьте сами. Я, например, очень люблю этим приемом пользоваться. Периодически обновляю коллажи и добавляю в них все новые и новые свои желания. Фантастика, как это все работает!

Уверенность — основа успеха

В основе любого успеха лежит уверенность в себе, в собственных силах. А теперь давайте разберемся, что же

такое уверенность? Разные люди понимают ее по-разному. Проще говоря, это вера в себя, в собственные силы. С одной стороны, это результат нашего воспитания, с другой — наша готовность производить изменения в собственной жизни, не боясь чужой оценки. Именно уверенность в своих силах должна пронизывать все ваши поступки, все ваши дела.

Наверняка, в вашем окружении найдется человек, уверенный в себе и в своих силах. Понаблюдайте за ним, попробуйте выделить те черты, которые делают его уверенным в себе. Обратите внимание на его походку, на манеру поведения, на то, что и как он говорит. На первых этапах работы над собой попытайтесь его копировать. Внутренне станьте этим человеком, попробуйте видеть мир и себя, в том числе его глазами. Еще одним способом замотивировать себя к достижению все новых и новых успехов является обращение к различным аффирмациям или вдохновляющим утверждениям. Это способ похвалить, поддержать себя. Они помогают чувствовать себя более уверенным, а также направляют на тот путь, куда вам очень хочется, но почему-то страшно идти. Вы как бы программируете собственное сознание на достижение тех целей, которых действительно хотите достичь. Они разрушают негативные препятствия в вашем сознании, вы меняете свое отношение к какому-либо вопросу от «я не могу, у меня не получится» к «я все могу». Конечно же, аффирмации не смогут научить вас исполнять различные балетные «па», если вы балетом никогда не занимались. Но если балет — это ваш конек, то вы будете танцевать лучше. И так в любом виде деятельности. Вы не верите, в то, что вы сможете? Так убедите себя в этом!

Хорошо, если такой человек найдется в вашем ближайшем окружении. А теперь еще одно задание, которое поможет вам понять, сколь многое вы умеете и как много вы знаете. Фиксируйте также те мысли, которые приходят вам в голову по этому поводу.

Домашнее задание.

□ Составьте письменный список всех ваших навыков и умений.

□ вспомните, что вы умеете делать, похвалите себя.

□ Разделите все написанные вами навыки и умения на общие и специальные.

Цель этого задания — показать, как много всего вы на самом-то деле умеете. Помните кота Матроскина? Он и на машинке умеет шить, и крестиком вышивать... Возьмите с него пример и напишите список подлиннее. Отдельно выделите такие знания и умения, как:

- Знание иностранных языков. На сегодняшний день это очень полезные знания, добавляющие вам вес в глазах работодателей. Многие фирмы сотрудничают с зарубежными партнерами, поэтому так важно иметь возможность общаться с ними, не прибегая к услугам переводчиков.
- Умение работать на компьютере. Компьютер — это один из основных инструментов сегодняшнего бизнеса. По-моему, сейчас нет фирмы, где бы ни стоял компьютер. К тому же умение напечатать различные документы позволит вам не зависеть от машинисток и секретарей.
- Умение пользоваться офисной техникой. Это тоже одна из неотъемлемых принадлежностей современных офисов. Факсы, принтеры, ксероксы, мини АТС и пр. Знание подобной техники значительно облегчит вам жизнь.
- Умение водить машину. Автомобиль сейчас используется не только для того, чтобы доехать на работу или домой. Не зависеть от водителя — это достаточно ценное качество.
- Умение управлять людьми. Где бы вы ни работали, вам придется иметь дело с людьми, поэтому умение взаимодействовать с другими является одним из важнейших качеств.

- *Профессиональные навыки. Любая учеба похвальна. Она позволяет вашему мозгу не «зарастить паутиной». Держите свой мозг в тонусе, стремитесь постоянно совершенствовать свои знания и умения.*

Подобные размышления о себе помогают держаться в форме и «не вешать нос». Помогают осознать, как много мы умеем. Полезно эти размышления оставлять себе на память в форме дневниковых записей, чтобы периодически обращаться к ним, когда на душе «кошки скребут» и все валится из рук.

Вот несколько правил по работе с аффирмациями:

- ✓ Ваши утверждения должны быть простыми и по возможности короткими.
- ✓ Они должны содержать только позитивный смысл.
- ✓ Составляйте их так, чтобы вы могли поверить им.
- ✓ Пусть они выражают то, что вы действительно хотите достичь.
- ✓ Текст аффирмации должен быть составлен в позитивных терминах, потому что подсознание не понимает отрицаний.
- ✓ Указывайте в них, чего вы хотите достичь, а не то, от чего вы хотите избавиться.
- ✓ Повторяйте их очень спокойно и вдумчиво.
- ✓ Запишите их на карточках и разместите там, где ваш взгляд будет постоянно на них наткаться.
- ✓ Вы можете проговаривать их вслух или распевать — кому как нравится.

Аффирмации могут быть общими или конкретными — это неважно. Они могут относиться к любой сфере вашей жизни — поведению, внешности и т.п.

Если ваша вера в себя соединяется с мыслью, то это может быстро привести вас к намеченной цели. Вера — это всего лишь состояние ума. И ее можно вызвать при помощи самовнушения. Неважно, во что вы верите — в то, что можете, или в то, чего не можете. Главное, что по вере вашей и воздастся вам. Вы можете претворить в жизнь любое ваше желание, как только оно овладеет подсознанием. Жизнь сама будет вам помогать. Поэтому

старайтесь поощрять положительные эмоции, чтобы их было у вас больше. И сводите к минимуму все отрицательные.

Когда вы внутренне настроены на успех, начинают происходить настоящие чудеса: звонит нужный человек или предлагают дополнительную возможность заработать. Если говорить научным языком, то возникает энергоинформационный резонанс, и подобное притягивается к подобному. Я не предлагаю вам поверить на слово, я предлагаю вам попробовать.

Что вас тормозит?

Попробуйте определить свой сдерживающий фактор. После того, как вы его определите, вам стоит приложить все свои силы, чтобы свести его к минимуму. Постарайтесь отбросить, нейтрализовать все, что тормозит ваше движение к намеченной цели. Здесь опять можно применить принцип 80/20. Только 20% сдерживающих факторов являются внешними по отношению к вам. 80% сдерживающих — успешное продвижение к цели факторов — факторы внутренние. Это наши страхи, лень, несобранность. Список можно продолжать и продолжать. А что сдерживает конкретно вас? Остановитесь, подумайте. Одно только формулирование сдерживающего фактора может помочь определить стратегию по его нейтрализации. Всегда существуют «узкие места», которые ограничивают скорость вашего движения вперед, и очень важно вовремя их обнаружить и нейтрализовать.

Повышаем уровень своей мотивации

Существует ли способ повысить свою мотивацию? Да, и этим приемам можно научить. Особенно это важно для людей, которым приходится руководить коллективом. Как мы уже говорили, самое главное для успешного продвижения вперед — поставить себе цель. Эта цель должна быть привлекательной для человека, она должна манить и притягивать к себе. Этому и посвящено создание магического коллажа. Именно цель и определяет круг поставленных задач.

Очень важно, чтобы цель была реалистична по своей сути. Мы уже говорили о цели в миллион долларов. Она, как звезда — светит, но не греет, потому что воспринимается как что-то недостижимое. Поставьте себе реальную цель и обозначьте срок ее выполнения. Любую глобальную задачу стоит разделить на более мелкие составляющие: так легче ее решить. Медленно, шаг за шагом, не суетясь. Очень важно также, чтобы достижение каждой промежуточной цели сопровождало что-то приятное. Любое достижение должно радовать. Поэтому прошли этап — обязательно порадуйте себя чем-то очень-очень приятным. Устройте себе маленький праздник. Помните, как Павлов вырабатывал у собак условный рефлекс? Стимул — реакция. И после нескольких повторений это закреплялось в мозгу. У вас должен выработаться точно такой же условный рефлекс. Достиг поставленной цели — получил что-то приятное. Тогда к следующей цели вы уже не пойдете, а побежите, а в дальнейшем побежите еще быстрее. Рекорд, еще рекорд.

Очень часто движению вперед мешают страхи. Вот здесь как никогда и могут пригодиться поддерживающие утверждения, которые постоянно будут попадаться вам на глаза. Продумайте текст. Он должен быть обязательно позитивным, потому что подсознание негативных (с частицей «не») указаний не понимает. Напишите их так, чтобы вам было приятно читать, и развесьте там, где они постоянно будут попадаться вам на глаза. Что писать на этих листочках? Каждый пишет что-то, что близко ему. Могу предложить такие варианты:

- У тебя все получится.
- Я хочу, я могу, я стану.
- Я зарабатываю в месяц (здесь можно поставить любую сумму, но не запредельную).

А что приходит в голову вам? Чем чаще вы произносите или читаете позитивные утверждения, тем быстрее добьетесь позитивного результата. Это многократно подтверждено практикой.

Примите на себя публичное обязательство. Лучше, если вы возьмете определенное обязательство перед значимыми для

вас людьми, перед которыми не хотите ударить в грязь лицом. Это тоже поможет вам себя замотивировать на достижение поставленной цели.

Постарайтесь общаться с людьми, которые тоже стремятся чего-то достичь в этой жизни. Если общаться с подругами, интерес которых не выходит за пределы кухни и дешевых романов, или друзьями, забивающими «козла» во дворе, это будет вас только расхолаживать, тормозить ваше собственное развитие. Находите людей активных, с которыми интересно, с которыми можно расти даже во время отдыха. Отдыхать тоже можно по-разному. Энтузиазм заразителен, как, впрочем, и безделье. Именно поэтому так важен правильный выбор своего окружения. Чем больше вы будете общаться с людьми, у которых есть те качества, которые вы бы хотели развить в себе, тем быстрее сформируете эти качества у себя.

К сожалению, среди нас очень много пессимистично настроенных людей. Жизнь в эпоху перемен не способствует душевному спокойствию. Одной фразой можно назвать подобный подход к жизни большинства наших соотечественников так: «все плохо». Право, так ли уж все? Если вы будете постоянно находиться в обществе подобных людей, они «сведут на нет» всю вашу уверенность в себе, вы невольно заразитесь их настроением. Брюзги всегда и всем недовольны, им трудно угодить, чтобы ни происходило вокруг хорошего. В любой бочке меда они найдут ложку дегтя. А если не найдут, то придумают. Поэтому держитесь от таких людей подальше. И поближе к оптимистам. Смените негативное окружение на позитивное, на тех людей, которые поддерживают ваши начинания и радуются вашим успехам.

У всех людей может существовать свое мнение, отличное от вашего. Это нормально. Умейте же дистанцироваться от тех людей, с мнением которых вы не согласны. Любое мнение — всего лишь частное суждение. Особенно большой вред приносят различного рода слухи-страшилки. И чем они страшнее, тем быстрее распространяются и сильнее воздействуют на нашу нервную систему, наше спокойствие, уверенность в себе, в завтрашнем дне и пр. Осознайте, что все сказанное другим человеком не обязательно является правдой. Он высказывает свое частное мне-

ние. Может быть, это только способ привлечь ваше внимание, потому что человеку скучно и нечем заняться. И таким образом он крадет у вас ваше время, ваше спокойствие. Зачем вам это нужно?

Мысленно создайте вокруг себя стеклянный зеркальный экран, пропускающий к вам все хорошее и защищающий вас от негативных мнений и слов окружающих, отгораживающий вас от любого негатива.

Не смотрите неприятные для вас программы по телевизору и не слушайте их по радио. Но что тогда смотреть по телевизору? Сейчас там хорошее можно увидеть только в нескольких передачах, таких, как «Сами с усами», «Сам себе режиссер», «КВН» и немногих других. Большинство же передач только взвинчивают нервы. Убийства, стрельба, похищения. Создается впечатление, что на нашей планете не происходит ничего хорошего, светлого. Не растрачивайте свою психическую энергию на подобные страшилки. Гораздо лучше ее использовать с толком и пользой для себя.

Наверняка, вам понадобятся какие-то обучающие материалы. Наиболее важные профессиональные книги лучше иметь дома, чтобы заглядывать в них по мере необходимости. Не жалейте денег на создание собственной домашней библиотечки по специальности. Не скупитесь на обучающие семинары. Право же, вложенные деньги многократно себя окупят в самом ближайшем будущем. Старайтесь учиться у мастеров, у тех людей, которые обладают определенным опытом и знаниями.

Всегда носите с собой блокнот для записи своих идей. Как только вы начнете уважительно относиться к собственным идеям, они постоянно будут приходить вам в голову. А идея — это всегда движение вперед, новый подход к старой теме.

Поверьте в себя, поверьте в то, что вы сможете решить практически любую, даже самую сложную задачу. Не боги горшки

обжигают. Только приучите себя решать сложные задачи поэтапно. Продвигайтесь за один шаг не дальше, чем вы в состоянии себе представить. Каждый новый этап будет открывать для вас все новые и новые горизонты.

Решив текущую задачу, вы поймете, куда двигаться дальше. В жизни обычно все так и происходит. Успех в продвижении по карьерной лестнице сопутствует тем людям, которые умеют быстро и качественно выполнять те задачи, которые в конечном этапе продвигают их к долгожданной и вожделенной цели. Еще Томас Эдисон писал: «Первое требование к обретению успеха — непрерывно и без усталости прикладывать физическую и ментальную энергию к решению проблемы». Не надо ждать у моря погоды, надо действовать. Никто не придет и не подскажет вам, как стать тем, кем вы мечтаете. Поэтому действуйте сами.

Требования, которые вы предъявляете к собственной работе, должны быть всегда намного выше тех требований, которые предъявили бы вам другие люди. Почему? Да просто потому, что любая новая работа — это еще и обучение. А к собственному обучению нужно подходить добросовестно, потому что вы учитесь не для дяди, а для себя.

Внимательно отнеситесь к своему здоровью, потому что ваше здоровье — это тоже ваш капитал и с ним нужно очень бережно обращаться. Основой вашей работоспособности являются ваши физические, умственные и эмоциональные силы. Определите наиболее оптимальный режим работы так, чтобы у вас оставалось время и на отдых. В течение суток существует время (оно для каждого свое), когда работоспособность достигает пика. Постарайтесь наиболее активно работать именно в это время. Старайтесь все сложные задачи решать именно в часы наивысшей продуктивности, найдите свой оптимальный ритм работы. Если вы очень устали, лягте, отдохните, поспите. На свежую голову производительность значительно увеличивается. И вы сможете за то же время сделать во много раз больше. Состояние хронической усталости еще никому не помогало достичь вершин и, что самое главное, удержаться на этих вершинах. Организм не прощает легкомысленного к себе отношения.

И если вы не дадите ему времени на отдых, он сам устраивает себе каникулы: простуда, переломы — это те способы, при помощи которых провоцируется столь необходимый отдых. Поэтому наряду с работой должно всегда находиться время и для отдыха.

Привычка ложиться вовремя спать в течение недели и полностью отдыхать в выходные даст вам возможность быть более продуктивным в рабочую неделю. Чем лучше ваше самочувствие перед началом работы, тем больше вы успеете в течение рабочего дня. Высокий запас внутренней энергии играет очень значимую роль для достижения высокого уровня работоспособности, позитивного отношения к жизни и работе, успеха во всем, что вы делаете.

Возьмите себе за правило раз в неделю устраивать себе полноценный выходной. Откажитесь от всего, что нагружает ваш мозг. Ничем не занимайтесь в течение всего этого дня. Посвятите его общению с семьей, спорту. Тогда и работа будет идти более продуктивно, а значит, вы будете получать от нее удовольствие, будете выполнять ее более качественно. Все, круг замкнулся.

Наличие хорошего стимула — это уже половина успеха. Чтобы ваша работа спорилась, нужно уметь вдохновлять самого себя. Исследования психологов доказали, что такое качество, как оптимизм, во многом определяет личный и профессиональный успех человека.

Старайтесь всегда находить положительное в любой ситуации. Как бы ни складывались обстоятельства, посмотрите, что в этой ситуации идет вам на пользу. Я уверена, что пользу можно найти даже в самых неприятных ситуациях. Ведь даже любая неприятность может быть расценена как наука.

Извлекайте полезные уроки из всего, что складывается не так, как хочется. Любая трудность — это не препятствие, а прежде всего, урок. Жизнь сама дает вам шанс чему-то научиться. Так учитесь! И возможно, что впредь вы будете гораздо осмотрительнее.

Не стоит искать в неприятной ситуации правых и виноватых. Лучше всегда находить самому решения любой проблемы. Если есть проблема, значит, есть и ее решение. Это происходит автоматически. Неразрешимых проблем не бывает. Бывает, что люди не умеют увидеть правильное решение. К тому же с разных точек зрения разные решения считаются правильными. Лучшие вопросы в подобных ситуациях такие:

□ Что можно сделать?

□ Как я могу решить эту задачу?

Нет неприятностей, есть задачи для решения. Да, иногда это головоломки, но тем интереснее найти правильное решение. И здесь мы опять возвращаемся к тому, что чем труднее мотивированы ваши действия, чем ярче выражено ваше отношение к жизни и работе, тем легче вам решать свои дела и тем проще доводить их до логического завершения.

Наше богатство — время

Для выполнения любой задачи у вас есть столько времени, сколько вам нужно. Если не загонять себя в тиски постоянной гонки, постоянной боязни что-то не успеть, поверьте, что вам хватит времени на любую работу. И я обосную это. Когда вы волнуетесь, боитесь не успеть, говорите, что времени вам катастрофически не хватает, то большее количество отпущенного вам времени и большее количество сил, которые вы могли бы потратить на работу, вы тратите впустую — на бесконечные волнения, переживания. А работа стоит. Сколько времени нужно студенту, чтобы подготовиться к экзамену? Извечный вопрос. Ответ: «Как он будет это время тратить?» Значит, получается, что гораздо важнее хорошо и грамотно спланировать свое время, обязательно оставив некоторый запас на непредвиденные обстоятельства. И тогда все, что в физических силах, можно успеть. Вам сказали за сутки прочитать роман Льва Толстого «Война и мир». Физически это успеть невозможно. Что делать? Существует

много книг о романе, которые рассказывают и о главных героях, дают оценку событиям и т.д. Этого достаточно, чтобы уметь ответить на вопросы или написать сочинение. Для этого вам вполне подойдет и подобный эрзац. Если вы являетесь почитателем Мастера, то роман можно спокойно и с удовольствием прочесть потом, никуда уже не торопясь, либо же прочесть заранее. Невыполнимых заданий нет. У вас есть такое богатство, как ваш мозг, постарайтесь использовать его максимально эффективно. Кстати, на эту тему есть много интересных книг — как развить творческие способности собственного мозга.

А теперь еще один очень важный момент. Время, отпущенное нам на этой земле, ограничено, поэтому так важно уметь определять собственные приоритеты. Что на сегодняшний день наиболее предпочтительно. И соответственно распределять свои силы. Не распыляйтесь по мелочам. Двигайтесь только в приоритетном направлении.

Чем, по-вашему, отличаются люди, которые многого добились, от тех, кто не добился ничего? Первые стараются отложить на потом все малозначимые дела, которые не ведут к намеченной цели. Можно до посинения вытирать пыль на пианино вместо того, чтобы учиться на нем играть. Только пыль появится снова, а играть вы так и не научитесь. Перепоручайте другим все, что только можете перепоручить. И отдавайте все свои силы тому, что может вас продвинуть вперед, к поставленной цели. А ведь так легко постоянно делать мелочи, да потом еще и жаловаться, что на великие свершения у вас не остается времени. Не надо лукавить (человек очень любит лукавить с самим собой), идти вперед страшнее, нежели стоять на месте. На месте уже знаешь, что тебя ждет, все известно. «Хочу, но не могу» — это то же самое, что «не хочу». Потому что если «хочу», то это значит и «могу». Вспомним книги нашего детства. Александр Маресьев — вот он хотя и не мог, зато очень хотел. И кто победил? Теодор Рузвельт был прикован к инвалидной коляске, но он хотел достигнуть многого — и достиг. Тогда что уж говорить о людях, у которых для успеха есть все, кроме сильного,

всепоглощающего желания. Вы и только вы сами хозяева своей жизни. Никто не придет и не сделает за вас великих свершений. Только сами. Это в вашей власти.

Именно поэтому ваша задача — откладывать на потом дела, не обладающие высокой значимостью, и делать это совершенно сознательно для того, чтобы выделить больше времени на те дела, которые способны изменить что-то в вашей карьере и вашей жизни. Оценивайте задачи, которые стоят перед вами. Потому что есть вопросы, требующие массу времени, которые при всем этом можно легко и безболезненно отбросить. И пусть подобная сортировка дел на приоритетные и второстепенные войдет у вас в привычку.

Еще один полезный навык, который может вам помочь добиваться своего — это сегментация времени. Возьмите себе за привычку работать над важными и крупными задачами в строгом соответствии с графиком. А для этого важно уметь заранее планировать свой рабочий день и выделять определенные участки на выполнение конкретных задач. Вы сами ставите себе сроки, после чего стараетесь уложиться в намеченный график. В результате продуктивность вашей работы значительно возрастает относительно среднестатистического уровня. Вам важно научиться считать буквально каждую минуту отведенного на работу времени.

Например Наполеон Хилл писал: «Не медлите. Времени никогда не будет «вполне достаточно». Начинайте с того места, на котором стоите, и работайте с помощью тех инструментов, которые оказались под рукой; лучшие найдутся потом, по ходу работы». Данным высказыванием я и хочу завершить эту главу.

Глава 3

ПЛАНИРУЕМ СВОЮ КАРЬЕРУ

Работа, которая приносит радость

Для того чтобы быть успешным, для того чтобы построить свою карьеру, очень важно, чтобы ваша работа вам нравилась. Основным критерием нормального существования человека является чувство, когда человеку хорошо и комфортно жить. Если же вы идете на работу как на каторгу, вряд ли стоит ждать от вас больших успехов. Потому что в таком случае для вас самым важным становится — это отработать и забыть. На самом же деле работа не только способ добывания средств к существованию. Работа должна развивать вас, давать возможность почувствовать себя специалистом, значимым человеком, личностью, наконец. Подумайте, что дает вам ваша работа: «Деньги? Положение в обществе? Власть? Известность?»

Очень важно обрести счастье на работе. Это не просто красивые слова. Каждый из нас о чем-то мечтает в юности. Потом люди заканчивают школу, и многих родители «пристраивают» в различные вузы для приобретения престижных профессий, которые, возможно, не только не соответствуют, но и противоречат призванию. Опять-таки это решение родителей, и это они за вас «проживают» вашу жизнь. Хорошо, если ваши желания и их чаяния совпадают. Тогда все идет прекрасно. Поддержка на первом этапе профессиональной деятельности очень важна для молодого человека. Если же родители диктуют свою волю

вопреки желаниям ребенка, и тогда ставятся нереальные, иллюзорные цели, достигнув которых, человек не получает чувства удовлетворения, потому что не были реализованы потребности данного конкретного человека. Он шел по чужому пути и удовлетворял потребности своих родителей. И это грустно. Для любого человека очень важно самовыражение. Как правило, это происходит на работе или в бизнесе. Но если человек работает без удовольствия, по принуждению, то самовыражение будет ограничено.

Преследуя иллюзорные, не свои, а чьи-то цели, получая совсем не то вознаграждение, которое нужно, человек предаст самого себя. Нереальные надежды порождают нереальные цели. Нереальная цель влечет за собой образ жизни, одобряемый тем обществом, в котором живет человек. Сначала он хочет получить одобрение родителей, потом одобрение окружающих. Зачем? Реальная же цель заключается в самопризнании, самоуважении и самовыражении. Поиск источника реализации вне себя влечет за собой разочарование.

Призвание, право же, не выдумка, а реальность. Я никогда не забуду слова нашего соседа, который в порыве откровенности говорил: «Как же я ненавижу свою работу». А теперь его дочь и внук также «хорошо пристроены» на работе, которая не приносит им радости. Многих детей родители в начале пути подталкивают к выбору профессии, исходя из потребности рынка труда, при этом практически не учитывая интересы самого ребенка. И мучается потом человек на нелюбимой работе — до карьеры ли тут. Благо, последние годы появилась возможность платного обучения, выросшие и ставшие самостоятельными и независимыми, дети могут исправить совершенные ранее ошибки. Не будем винить родителей: они хотели как лучше. Теперь же есть возможность строить свою жизнь так, как хочется именно вам. Не бойтесь менять в своей жизни то, что вас не устраивает. Подумайте, куда, к чему вас по-настоящему влечет. Можно быть счастливым, и зарабатывать много денег, и это даже легче сделать, нежели мучиться на нелюбимой работе. Живем-то только один раз. Нет черного варианта жизни. Поэтому жизнь должна приносить радость.

Разделите свои цели на финансовые, личные и те, которые связаны с образом жизни. Чего бы вы хотели достичь в каждой из этих целей? Запишите их. Таким образом, цель становится планом действия.

Человек, живущий своим внутренним миром, сконцентрированный на себе, не эгоист. Основная забота каждого должна быть направлена на собственное благополучие. Потому что только счастливый человек может быть открытым для других. Нищие озлоблены. Они хотят, чтобы решением их проблем занимались другие — правительство, общественные организации. Не желая развиваться сами, они стараются тормозить развитие других. Почему-то эти люди искренне уверены, что их проблемы решат другие. А где их собственная ответственность за свою жизнь? Взрослый человек сам отвечает за качество своей жизни. А какое качество жизни выбираете вы? Мне хочется процитировать слова А. Лоуэна: «Если каждый человек смог бы что-то сделать для себя самого, если он смог бы позаботиться о своих собственных потребностях, мир непременно изменился бы к лучшему».

Самоанализ

Цель этой главы — помочь вам лучше понять самого себя. Для того, чтобы данная работа была проведена более качественно, не поленитесь отвечать на все вопросы письменно. Для этого полезно завести отдельную тетрадь и записывать туда все ваши ответы. Как я уже говорила, и повторю еще раз, дневник — это идеальная возможность понять самого себя. Это шанс узнать правду о себе. Работая с карандашом и бумагой, вы начнете разбираться в том и находить в себе то, о чем раньше и не задумывались. Иногда не получается размышлять вслух: откровенничать не хочется, а к психологу идти стесняемся: «Мы же не психи какие-нибудь». Хотя вообще-то, с «психами» работают психиатры, а психологи только с нормальными, здоровыми людьми. Однако в нашей культуре пока это широко не рас-

пространено: пойти к психологу, чтобы он помог разобраться в каких-то не проясненных до конца вопросах. Поэтому подобная работа поможет вам самостоятельно трезво оценить свои возможности. Зачастую люди оценивают свои возможности и знания гораздо скромнее, чем другие.

Итак, письменно отвечаем себе на следующие вопросы:

- Каковы ваши сильные и слабые стороны?
- Умеете ли вы ладить с людьми?
- Куда вы идете?
- Что вы знаете и каких знаний вам не хватает?
- Что вы умеете и чему еще предстоит научиться?

Не торопитесь, обдумайте каждый свой ответ. А теперь попробуйте попросить близких друзей ответить на эти вопросы за вас и сравните свои и их ответы. Поверьте, вас ждет масса интересных открытий.

Точка зрения других людей важна еще и потому, что ваше мнение о себе не только будет тщательно проанализировано, но еще и потому, что вы в таком случае просто обязаны быть более правдивыми по отношению к себе, меньше стремиться приукрасить действительность, затушевать недостатки. И возможно, вы сделаете открытие, что другие люди видят вас совершенно иначе, нежели видите вы себя сами. Даже, если вы не согласитесь с чужим мнением, все равно. Здесь главное — дистанцироваться от эмоций, не горячиться. Если различия во мнениях будут очень велики, попробуйте лучше расспросить ваших добровольных помощников, почему они видят вас именно так, а не иначе и с уважением выслушайте оценку, отличную от вашей собственной.

К тому же в изучении самих себя нам помогут различные тесты. В этой книге вам будет также предложено несколько тестов. Отнеситесь к ним по возможности серьезнее. Над вопросами, которые будут вам предложены в этих тестах, стоит задуматься. Потому что они помогут вам самим разобраться в себе и своих ограничениях. И здесь опять-таки не обойтись без ручки и бумаги. Записывайте свои размышления, наблю-

дения, фиксируйте свои цели и свои победы. Дневник вообще очень ценная и полезная вещь. Иногда достаточно начать записывать, чтобы мысли выстроились в логическую цепочку. Записывая свое желание, вы тем самым ставите себе цель. Поставили цель — появляется план ее достижения. Так шаг за шагом, постепенно, вы двигаетесь все дальше и дальше. Цели меняются, становятся больше, значительнее, а вы тем временем пошагово, от цели к цели двигаетесь вперед. Не успели оглянуться, как одна из вершин карьеры уже покорена. Совсем не обязательно вести свой дневник каждый день. Можно пользоваться им только тогда, когда нужно поразмышлять, взвесить все «за» и «против», и в других подобных ситуациях.

Итак, для начала давайте буквально по шагам проанализируем свою биографию с точки зрения построения успешной карьеры. Эти вопросы помогут вам определиться с тем, чего именно вы хотите добиться. Когда вы будете анализировать свое прошлое, не останавливайтесь только на том, что легко всплывает в памяти. Попробуйте «пойти на глубину» — что там? Вспомните всю картину в целом. В воспоминаниях не бывает незначительных деталей. Если какая-то деталь удержалась в вашей памяти достаточно длительное время, значит, она почему-то важна и существенна для вас. Особенно стоит обратить внимание на «нетипичные» для вас события. И постарайтесь отследить возникающие по этому поводу эмоции. Эмоции — лакмусовая бумажка важности того или иного события. Иногда событие кажется совершенно пустяковым, однако почему-то оно сильно эмоционально окрашено. С чего бы вдруг? Начинаешь анализировать или рефлексировать, как еще говорят психологи, и открываешь для себя массу интересных моментов, о которых стоило бы задуматься.

Каковы ваши потребности?

- Для вас важны репутация, положение?
- Для вас более важно материальное благосостояние?
- Насколько для вас важны авторитет и власть?
- Важно ли для вас ощущать себя победителем?
- Какое место вы отводите в своей жизни семье, любви?

- Любите ли вы работать в команде или вам легче работать одному?

Каковы ваши притязания?

- Действительно ли вы четко осознаете свою цель? Запишите ее одной фразой.

Какие у вас личные интересы?

- Вы любите работать в одиночку или предпочитаете работу с людьми?
- Вы любите постоянно быть в центре внимания?
- Вам легче общаться с предметами или людьми?

Опишите свой характер:

- Свои отличительные признаки, черты характера.
- Кто вы: ведущий или ведомый?
- Что может позволить вам выделиться?
- Совпадает ли ваше мнение о себе с тем, каким вас видят другие люди?
- Какие черты характера могут помешать вам в вашем развитии?
- Можете ли вы изменить те качества, которые мешают вам подняться на Олимп?

Какие ваши основные успехи на предыдущем месте работы или во время учебы?

- Чем вы больше всего гордитесь?
- Как вы достигли этих успехов?
- Как они могут повлиять на ваше продвижение вперед?
- Какова ваша подготовка?
- Куда вы планируете пойти учиться?
- Вспомните своих друзей. Почему вы выбрали именно их?
- С какими руководителями вам легко работать, а с какими трудно и почему?

- Как особенности вашей личности могут повлиять на выбор организации, в которой бы хотели работать?

Вспомните свои неудачи:

- Какие из них вы вспоминаете наиболее ярко?
- Почему они возникли?
- Что могли бы сделать, чтобы не «наступить на старые грабли»?
- Какие из совершенных ошибок оказали на вас решающее действие?
- Чему вы научились на этих ошибках?
- Какие у вас были разочарования и почему они возникли?

Достигали ли вы поставленных перед собой целей?

- Эти цели были реалистичны?

Какое у вас хобби?

- Не могли бы вы связать каким-то образом свою карьеру со своими увлечениями?

Еще не устали? Да, эту книгу нужно читать небольшими порциями, только тогда вам гарантируется максимальная отдача.

А теперь я вам предлагаю тест. Он поможет вам еще раз осмыслить, правильно ли вы движетесь к своей цели, если этой целью является карьерный рост. Возможно, после анализа ситуации вам захочется что-то подкорректировать. Прекрасно. Любой, даже самый маленький шаг хоть чуть-чуть, но продвинет вас к цели.

Итак, тест.

Ждет ли вас блестящая карьера?¹

Я хочу предложить вам тест, который позволяет оценить, насколько вы готовы к тому, чтобы добиться большого личного

¹ Энциклопедия психологических тестов. М., Эксмо-пресс, 2001

успеха в жизни, сделать блестящую карьеру. Он предназначен для глубокого и содержательного осмысления и требует сложных и развернутых ответов на вопросы. Тест содержит вопросы Маркса Эггерта, которые являются критериями успешной карьеры. Его наиболее целесообразно применять в целях правдивой самооценки.

Инструкция

Вашему вниманию предлагается тест «Ждет ли вас блестящая карьера?» Вам будет предложено 65 вопросов по различным аспектам карьеры. Работу с тестом желательно осуществлять в письменной форме. На данные вопросы ответить только «да» или «нет» в зависимости от того, знаете ли вы ответ на каждый из них. Если действительно хотите узнать, ждет ли вас блестящая карьера, то не торопитесь ответить «да» или «нет», а глубоко и детально опишите на отдельном листе бумаги свой ответ.

Итак: если вы не знаете ответ на вопрос, то ответьте «нет», если можете подробно ответить — «да».

Вопросы:

1. Чего я жду от жизни?
2. В каких ситуациях я добиваюсь успехов? Почему?
3. Каковы мои конкретные цели в области карьеры: в этом году, в ближайшие три года или через пять-десять лет?
4. Что нового я узнал сегодня, что может мне пригодиться для карьеры?
5. Какие возможности личного роста имеются в моей работе?
6. Как получили свои должности вышестоящие руководители?
7. Как я могу произвести наилучшее впечатление о себе?
8. Кто в нашем коллективе пользуется наибольшим уважением и чем я от него отличаюсь?
9. Как люди здесь получают повышение?
10. Как мне следует работать, чтобы добиться большего успеха и авторитета в глазах руководства?

11. У кого в нашей организации реальная власть?
12. Кто имеет серьезное влияние на руководство?
13. Какие качества мне нужно в себе развивать и улучшать для карьеры?
14. Каков типичный путь продвижения к желаемой цели в этой области деятельности и в данной организации?
15. В чем особенность моей работы? Почему меня сюда взяли? Каковы мои перспективы?
16. Как котируется моя работа на рынке труда?
17. Что нравится и что не нравится в моей работе начальнику?
18. Чем я могу способствовать карьере моего начальника?
19. Какие организации являются флагами нашей отрасли и как могут туда попасть?
20. Что читает по специальности мой начальник, и стоит ли мне читать это же?
21. Как одевается руководство организации?
22. Как сделать, чтобы руководство заметило мои заслуги?
23. Как долго мне стоит оставаться на этой работе?
24. Что я должен делать, чтобы поддерживать и повышать свою квалификацию: на этой неделе, в этом месяце, ежегодно?
25. На каких областях моей деятельности я должен сосредоточить свои усилия, чтобы получить желаемую работу и сделать карьеру?
26. Какие ближайшие производственные планы у руководства и что я должен сделать, чтобы оказаться «в струе»?
27. Имею ли я преуспевающий вид? Что я делаю, чтобы выглядеть бодрым и здоровым?
28. С кем мне необходимо наладить контакты и как этого добиться с помощью друзей и знакомых?
29. Каковы критерии успеха в работе у организации, у моего начальника, у меня?
30. Достаточно ли хорошим и полным является мое резюме?
31. Какие контакты, клубы и ассоциации принесут мне наибольшую пользу в деле развития карьеры?
32. Какие профессиональные знания и навыки потребуются в дальнейшем для моей работы?

33. Что нужно знать и уметь на той работе, куда я хочу перейти?
34. Кто может дать мне наилучшие советы в области карьеры?
35. Какие профессиональные объединения представляют для меня интерес?
36. От чего мне стоит отказаться в интересах карьеры?
37. О каком месте работы я мечтаю, о каком начальнике, о каком коллективе?
38. Какая зарплата меня устроит на этом месте, на новой работе?
39. Как я могу более эффективно использовать свое рабочее место?
40. Как мне следует организовать свое рабочее место?
41. Когда я должен провести следующую подобную оценку своего успеха в работе?
42. Когда мне следует заново пересмотреть свои главные цели?
43. Как мне следует вознаграждать самого себя за старания и успехи в карьере?
44. Какие ошибки в области карьеры сделаны и чему они научили меня?
45. Если меня завтра повысят, кто из моих подчиненных займет мое место? Хорошо ли я его для этого подготовил?
46. Почему я до сих пор выполняю эту работу?
47. Какая следующая должность является естественным продолжением данной и хочу ли я ее занять?
48. Кто является моим конкурентом при ближайшем повышении и как я могу поставить себя в более выгодное положение?
49. Что является для меня наиболее важным стимулом в работе?
50. Какой стиль своего руководства я предпочитаю и как его наилучшим образом использовать?
51. Какую роль я предпочитаю в коллективной работе и как я могу ее использовать наилучшим образом?
52. Какие этапы карьеры мною намечены и достигаю ли я их в установленные сроки?

53. Как мне обрести большую уверенность в себе, в своей работе, в своем начальнике, в результатах своего труда, в своей организации?
54. Что я демонстрирую на работе своей манерой одеваться?
55. Что я демонстрирую тем, как организовано мое рабочее место?
56. В чем я добился успехов и благодаря чему?
57. Чем из того, что я знаю от других, из книг, мне следует поделиться с членами моей команды?
58. С кем у меня сложные взаимоотношения и как я могу их улучшить?
59. Какие журналы мне нужны для достижения целей карьеры?
60. Какова культура моей организации и насколько я ей соответствую?
61. Когда и чем я рисковал в работе, к чему это приводило (к выгоде или поражению)?
62. Если бы я начинал свою карьеру сначала, то что бы я изменил и почему?
63. Какие значительные ошибки я допустил и чему научился при этом?
64. Что оказало наибольшее влияние на мою карьеру?
65. Достаточно ли усилий я прилагаю для достижения своих целей?

Ключ

Ответ «да» более 90% — отличный результат. Вы знаете ответы больше чем на 90% вопросов. У вас есть шанс сделать блестящую карьеру

Ответ «да» от 80% до 89% — хороший, но не наилучший результат. У вас есть шансы сделать блестящую карьеру, если вы будете знать ответы на те вопросы, на которые пока не знаете.

Ответ «да» от 60% до 79% — посредственный результат. Это свидетельствует о значительных проблемах в понимании основных слагаемых успеха.

Ответ «да» от 40% до 59% — плохой результат. Вы упускаете из виду слишком многие слагаемые профессионального успеха и карьеры.

Ответ «да» менее 39% — у вас очень мало шансов сделать блестящую карьеру.

После того, как вы снимите с себя все ограничения, перед вами откроются новые возможности. Ставьте перед собой большие цели. Они обладают такой мощью, которая дает нам средства к достижению поставленных целей. Поэтому принимайте решение сделать что-либо, а затем *записывайте соответствующие идеи и планы*. Когда вы ставите перед собой определенные цели, вы таким образом организуете ваше время. Фактически этот процесс состоит из трех этапов:

- 1) формулировка целей;
- 2) разработка плана для достижения этих целей;
- 3) оценка времени, необходимого для выполнения вашего плана.

Напишите свои мечты на листе бумаги, потому что это единственный способ, с помощью которого вы сможете придать им вещественную форму, нужную для того, чтобы заставить вас осуществить их.

Конечно, иногда для достижения поставленной цели придется попотеть. Без труда не выловишь и рыбку из пруда — это всем известно. Главное: после того как цель обозначена, после того как цель поставлена, не бросать начатое на половине пути, идти и идти вперед, к ее достижению. Иногда успех приходит в тот момент, когда его уже никто не ждет.

Если вы поставили себе цель, если вы на что-то замахнулись, значит, вы в состоянии достичь этого. Если вы верите в себя, для вас нет ничего недостижимого. Примеры? Валентин Дикуль — человек, который в 15 лет после неудачного падения с большой высоты был приговорен врачами к инвалидной коляске. Он не только встал на ноги, но и разработал методику по восстановлению работоспособности организма после перенесенных травм. Медицинские центры под его руководством работают не только в России, но и в нескольких зарубежных странах. Он поставил цель и шаг за шагом стал двигаться к ее достижению. Да, успех не приходит просто так. Нужен труд, труд и еще раз труд. Я бы добавила еще — любимый труд, ра-

достный труд. Только если вам очень хочется достичь поставленной цели, труд по ее достижению будет вам в радость.

Конечно же, ради поставленной вами цели от чего-то придется в жизни отказаться. Подумайте, от чего вы готовы отказаться во имя того, что вы действительно хотите. В каждый момент наша жизнь полна. Как бы вы ни прожили вчерашний день, это была полноценная жизнь. Если вам не нравится вчерашняя жизнь, вам не стоит повторять ее сегодня. Вам нужно отказаться от некоторых вчерашних действий, чтобы освободить место в дне сегодняшнем для той деятельности, которая должна принести реальные плоды.

Нарисуйте воображаемый круг в пространстве. Этот круг наполнен всеми теми делами, которые составляют вашу жизнь. В нем вмещаются все ваши положительные и отрицательные поступки. Чтобы внести в него карьерный рост, вы должны удалить из него что-то не столь желанное, не столь значимое. Вы должны пожертвовать чем-то ради того, что вам действительно нужно. Чем вы готовы пожертвовать? Временем? Силами? Отдыхом? Временем, которое вы проводите с семьей?

Представьте, что ваша жизнь — это огромный магазин, полный желанных вещей — материальных, духовных и интеллектуальных. Но вы ничего не можете купить за деньги. Вы можете только обменивать то, что имеется в вашем круге. Берите все, что вам нравится, и расплачивайтесь тем, что есть у вас. Переписывайте этот список хотя бы раз в месяц. Вы обнаружите, что многие вещи, в которых вы якобы нуждались, на самом деле вам совершенно не нужны. А то, что вам казалось раньше совершенно ненужным, вдруг может выйти на первое место.

А теперь еще одно задание. Продумайте и составьте список трудностей, с которыми вам, возможно, придется столкнуться, жертвуя привычным образом жизни в обмен на успех. Оцените эти трудности в баллах от 1 до 10. Возможно, вы обнаружите, что в той жизни, которую вы ведете, не стоит ничего менять. Но помните, что теперь вы не сможете обманывать самого себя, говоря, что жизнь была

против вас и потому вам не удалось преуспеть. Вы — капитан корабля. У вас всегда есть возможность поменять то, что у вас уже есть, на то, в чем вы действительно нуждаетесь.

Реализация любого дела требует от человека полной отдачи, отказа от чего-то, к чему вы уже успели привыкнуть, к изменению образа жизни. Карьера строится не за один день, не в один присест. Карьера строится постепенно. Представьте, как растет дерево. Сначала это только семечко, только желание чего-то лучшего, потом вы начинаете задумываться о смысле жизни — ваше семечко начинает прорасти. Вы начинаете понимать, что ваших знаний может быть маловато — и вы сажаете семечко в землю, заботитесь о нем, поливаете его, холите и лелеете. Так же и с карьерой: в одночасье она не делается. Не бывает так: заснул бедным, проснулся успешным и преуспевающим. Сначала идет труд. Пусть радостный, пусть приятный, но все равно труд.

При построении своей карьеры первый и самый главный вопрос, на который вы должны для себя ответить: как вы хотите работать — самостоятельно или под чьим-то началом? Определить это вам помогут вопросы самому себе:

- Вы готовы брать ответственность на себя?
- Кто вы по натуре — ведущий или ведомый?
- Можете ли вы работать с полной отдачей даже в ситуациях неудачи?
- Вы держите свое слово?
- Всегда ли выполняете принятые вами решения?

Если вы не чувствуете в себе уверенности для того, чтобы начать какое-то свое дело, возможно, вам лучше поработать в какой-то фирме. Индивидуальное предпринимательство таит множество подводных рифов и мелей. Работая в фирме, вы приобретете необходимые знания, навыки и умения, у вас появятся нужные связи, знакомства с людьми, также работающими в этой области. А кому-то и больше нравится не свободное предпринимательство с его непредсказуемостью, а стабильная

и надежная работа в крупной фирме. Выбор сугубо индивидуален. Главное, чтобы он был осознанным.

Итак, цель поставлена, и вы готовы двинуться в путь. Однако не торопитесь. Давайте проверим ее на соответствие вашим внутренним желаниям. Ставя перед собой те или иные цели, хорошо бы для начала их проанализировать для того, чтобы они отвечали критериям хорошо сформулированного результата. Зачем? Надо точно удостовериться, что ты хочешь именно этого, а не чего-то совершенно иного.

Пять критериев хорошего результата

1. Результат должен быть описан в позитивных категориях: нужно думать и писать о том, что вы хотите, а не о том, чего хотите избежать. Человек всегда более охотно и, следовательно, более продуктивно идет к какой-то цели, которая сулит ему что-то хорошее, нежели когда ему нужно уйти от неприятности. В первом случае ваши успехи будут несравнимо выше.
2. У человека должна быть возможность контролировать полученный результат. То есть он должен выдвигаться и достигаться им самим. Можно, например, задать себе вопросы:
 - Это в моих силах?
 - Это моя цель, мне это нужно (или я хочу порадовать бабушку, дедушку, папу, маму, мужа, жену, любимую собачку или кого-то еще)?
3. Результат должен быть описан в категориях сенсорного опыта: визуально, аудиально, кинестетически. Как вы узнаете, как поймете, что вы уже достигли того, чего хотели?
 - Что вы будете видеть, слышать, чувствовать, когда добьетесь своей цели?
4. Результат должен быть размещен в должном контексте (т.е. привязан к определенным ситуациям, времени, людям и т.д.)
 - Где вы хотите это получить?
 - С кем вы этого хотите?
 - Когда вы хотите получить задуманное?

5. Результат должен быть экологичным. Это значит, что то, чего вы хотите добиться, должно находиться в гармонии с остальными вашими желаниями, в том числе и со скрытыми.

- Совпадает ли ваша цель с кратковременными и долгосрочными планами значимых для вас людей?
- Уверены ли вы в том, что когда уже добьетесь чего хотите, будете довольны результатом?

Очень часто проблемное поведение человека связано с так называемой «вторичной выгодой», которую получает человек. Чаще всего эта выгода человеком не осознается. Но любое поведение удовлетворяет каким-то нашим желаниям и потребностям. Иначе его просто бы не было. Вторичная выгода — это неосознанная выгода от какого-то негативного состояния или болезни. Вам кажется это полнейшей нелепицей? Не торопитесь все сразу отвергать. Предположим, человеку не хватает любви, тепла, заботы своих близких. А теперь вспоминаем детство... Когда нашим мамам давали три дня больничного? Правильно, когда ребенок заболел, она могла уделить ему больше внимания, любви и тепла. Эта программа записана в нашем мозге с самого раннего детства, когда мы, возможно, этого даже и не осознавали. И вот теперь, когда взрослому человеку хочется побольше внимания, он идет привычным путем, конечно же, неосознанно. Но подсознание — хитрая штука, оно выполняет наши *истинные* желания, а не декларируемые. Сотруднику надоела работа или отношения на работе не заладились, ребенку скучно учиться, в ход идет все тот же проверенный способ. Понаблюдайте сами. Помните, об этом писали еще братья Стругацкие, когда Зона выполняла настоящие желания людей, а не их просьбы.

Итак, проанализируем какое-нибудь проблемное состояние: нехватку денег или отсутствие продвижения по службе...

- Что дает вам данное состояние? Какие выгоды вы получаете?
- Использовали ли вы данное состояние, чтобы чего-то избежать?

- С чем бы вам пришлось столкнуться, если бы у вас не было данного состояния?
- Для чего вы использовали данное состояние?
- Будете ли вы использовать данное состояние в будущем, чтобы получить какую-либо выгоду?

Получилось? Возможно, все это получится не с первого раза, у вас «вдруг» появится какая-то причина не выполнять этого упражнения. Оно покажется вам глупым или срочно захочется пойти попить чайку. Наше сопротивление не дает продвигаться вперед, к осознанию своих проблем. Отложите на какое-то время работу, а потом опять вернитесь к ней. Старайтесь фиксировать подобные уходы от заданий. Они тоже являются ценной информацией о том, куда, в какую сторону вам не хочется ходить. Это дает возможность задуматься, а почему, собственно, подобное происходит, что находится на этой «terra incognita» — неизвестной земле?

А теперь еще один тест — самоанализ.

Анализ своих ограничений²

Тест оценивает 11 потенциальных ограничений.

1. Неумение управлять собой.
2. Размытые личные ценности.
3. Смутные личные цели.
4. Остановленное саморазвитие.
5. Недостаточность навыка решать проблемы.
6. Недостатки творческого подхода.
7. Неумение влиять на людей.
8. Недостаточное понимание особенностей управленческого труда.
9. Слабые навыки руководства.
10. Неумение обучать.
11. Низкая способность формировать коллектив.

² Энциклопедия психологических тестов. — М.: Эксмо-Пресс, 2001.

Процедура работы с тестом

Прежде чем приступать к тесту, прочитайте инструкцию. Старайтесь подходить к каждому утверждению теста по отдельности, но слишком долго не думайте, отложите анализ до окончания всего теста.

По завершении теста тщательно обдумайте результаты и наметьте пути снятия своих ограничений.

На весь тест отводится примерно 20 минут и затем еще 40 минут на обдумывание и обсуждение.

Инструкция по выполнению теста

На следующих страницах вы найдете 110 утверждений, описывающих возможности, которые могут быть или отсутствовать у вас как у руководителя. Прочитайте каждое утверждение и перечеркните квадрат с соответствующим номером в таблице ответов, если вы чувствуете, что оно справедливо по отношению к вам. Последовательно проработайте весь вопросник; если какой-либо вопрос вызывает у вас сомнения, подумайте над ним и ответьте как можно правдивее. Отвечая на вопросы, будьте максимально искренними.

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.
3. Когда нужно принимать важные решения в моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.
6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их на практике.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению.
9. Мне нетрудно добиться эффективной работы подчиненных.

10. Я считаю себя хорошим наставником для подчиненных.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.
14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог(ла) бы описать, что я хочу сделать в своей жизни.
15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.
16. Мой подход к решению проблем систематизирован.
17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах.
18. Я обычно успешно воздействую на других людей.
19. Я убежден, что исповедую подходящий стиль управления.
20. Мои подчиненные полностью меня поддерживают.
21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие моих подчиненных.
22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для собственной эффективности в работе.
23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные методы.
24. Я редко предпочитаю более легкое решение тому, которое, как я знаю, является верным.
25. Моя работа и личные цели во многом взаимно дополняют друг друга.
26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается стрессом.
27. Я регулярно пересматриваю цели своей работы.
28. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.
29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, я заинтересован в обратной связи в этой сфере.
31. Мне удастся создать хорошие отношения с подчиненными.

32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.
33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.
34. Я эффективно распределяю свое время.
35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.
36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.
37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.
38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.
39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.
40. Я бы описал себя как человека, уверенного в себе.
41. Я верю в возможность изменения отношения людей к их работе.
42. Мои подчиненные делают все возможное для организации своей деятельности.
43. Я регулярно провожу оценку работы подчиненных.
44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою частную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа вносит важный вклад в получение удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.
50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удается устанавливать взаимоотношения с окружающими.
52. Я понимаю, что заинтересовывает людей в хорошей работе.

53. Я успешно справляюсь с передачей полномочий.
54. Я способен устанавливать обратные связи с моими коллегами и подчиненными и стремлюсь к этому.
55. Между коллективом, который я возглавляю, и другими коллективами в организации существуют отношения здорового сотрудничества.
56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.
57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои личные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я регулярно оцениваю свою работу и успехи.
61. Я уверен в себе.
62. Я в общем влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы.
64. Я поощряю эффективно работающих подчиненных.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для подчиненных.
66. Я считаю, что руководителям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что я ем и пью.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошее взаимопонимание с коллегами по работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе, и действую в соответствии со сделанными выводами.
71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблем.
72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.
73. Мое участие в собраниях обычно удачно.
74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.

75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с подчиненными.
76. Я не позволяю себе упустить возможности для развития подчиненных.
77. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.
78. Я в целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.
79. Я изучал влияние своего развития на мои убеждения.
80. У меня имеется четкий план личной карьеры.
81. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.
82. Я уверенно чувствую себя, возглавляя занятия по решению проблем.
83. Выработка новых идей не составляет для меня труда.
84. Мое слово не расходится с делом.
85. Я считаю, что подчиненные должны оспаривать управленческие решения.
86. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.
87. Мои подчиненные развивают необходимые им навыки.
88. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.
89. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.
90. Я рад обсуждать с окружающими свои убеждения.
91. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.
92. «Открытый и легко приспосабливающийся» — это хорошее описание моего характера.
93. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.
94. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за них.
95. Я умею слушать других.
96. Мне хорошо удается распределить работу между окружающими.
97. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.

98. Я способен давать хорошие советы.
99. Я постоянно стараюсь улучшить работу моих подчиненных.
100. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.
101. Я сопоставляю свои ценности с ценностями организации в целом.
102. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.
103. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.
104. У меня сейчас не меньше проблем, и они так же сложны, как и год назад.
105. В принципе я ценю нешаблонное поведение на работе.
106. Люди серьезно относятся к моим взглядам.
107. Я уверен в эффективности моих методов руководства.
108. Мои подчиненные с уважением относятся ко мне, как к руководителю.
109. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.
110. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем порознь.

Таблица ответов на тест

Следуйте указаниям, приведенным в начале вопросника.

В таблице 1, изображенной здесь, 110 клеток, пронумерованных в соответствии с номерами утверждений теста. Если вы считаете, что утверждение в целом верно, перечеркните соответствующую клетку. В противном случае оставьте клетку пустой.

Сначала заполните первую строчку и т.д. Будьте внимательны, не пропускайте утверждений.

Таблица 1

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110

Проработав все 110 утверждений, подсчитайте число перечеркнутых клеток в столбцах и запишите число в соответствующей клетке итога; затем переходите к таблице подсчета результатов.

Таблица результатов теста

Инструкция

Впишите соответствующие числа из итога таблицы 1 в первый столбец («Ваш результат») следующей таблицы 2.

Заполните столбец «Ранг», придавая наивысшему результату первого столбца ранг 1, второму — 2 и так далее. Наименьший результат получит ранг 11.

Заполните столбец «обратный ранг», придавая наименьшему результату ранг 1 и так далее. Наивысший результат получит ранг 11.

Заполните итоговые таблички. В табличке «личные достоинства» содержатся области, в которых вы почти не имеете трудностей, в табличке «личные ограничения» — области, требующие первоочередного развития.

Таблица 2

Ваш результат	Сильные стороны	Ранг	Обратный ранг	Ограничения
A	Способность управлять собой			Неумение управлять собой
B	Четкие ценности			Размытость личных ценностей
C	Четкие личные цели			Смутные личные цели
D	Продолжающееся саморазвитие			Остановленное саморазвитие
E	Хорошие навыки решения проблем			Недостаточность навыка решать проблемы
F	Творческий подход			Недостаток творческого подхода
G	Умение влиять на окружающих			Неумение влиять на людей
H	Понимание особенностей управленческого труда			Недостаточное понимание особенностей управленческого труда
I	Способность руководить			Недостаток способности руководить
J	Умение обучать			Неумение обучать
K	Умение наладить групповую работу			Низкая способность формировать коллектив

Таблички итогов

Впишите номер 1, 2, 3 из столбца «Ранг» и столбца «Обратный ранг»

Мои сильные стороны	Мои ограничения
1. 2. 3.	1. 2. 3.

Краткие определения ограничений

1. **Неумение управлять собой:** неспособность в полной мере использовать свое время, энергию, умения; неспособность справляться со стрессами современной жизни управленца.

Неумение руководителя бороться со стрессами, рационально использовать время, силы и способности; поддерживать состояние здоровья и работоспособность в норме.

2. **Размытость личных ценностей:** отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.

Недостаточно ясные личные ценности приводят к размытости суждений и необоснованности решений.

Современная концепция успешного управления в целом ориентирована на такие ценности, как эффективность, реализация личного потенциала работников, развитие и совершенствование.

Руководители, для которых неясны собственные жизненные ценности, или те, чьи ценности не соответствуют времени, ограничены размытостью личных ценностей.

3. **Смутные личные цели:** отсутствие ясности в вопросе о целях своей личной или деловой жизни; наличие целей, несовместимых с условиями современной работы и жизни.

Руководитель может не иметь четких целей, стремиться к недостижимым или нежелательным целям, недооценивать альтернативные варианты и упускать главное в угоду второстепенному.

4. **Остановленное саморазвитие:** отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

Неспособность преодолеть свои слабости, склонность избегать острых ситуаций, напряжение ума и воли, привычка не рисковать.

5. Недостаточность навыка решать проблемы: отсутствие стратегии, необходимой в принятии решений, а также способности решать современные проблемы.

Неумение принимать эффективные и оперативные решения, изобретать различные варианты решений, проводить совещания по решению проблем, установлению целей, обработке информации, планированию и контролю. Накапливающиеся и нерационально решенные проблемы тормозят дело.

6. Недостаток творческого подхода: отсутствие способностей генерировать достаточно новых идей; неумение использовать новые идеи.

Неумение принимать нестандартные творческие решения, неспособность к инновациям, изобретательству.

Стереотипно мыслящие руководители не способны выдвигать новые идеи сами, стимулировать и достойно оценивать изобретательность других. Руководитель, не желающий экспериментировать, рисковать или сохранять творческий подход в работе, несмотря на трудности, имеет данные ограничения.

7. Неумение влиять на людей: недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

Отсутствие дара внушения, воодушевления людей, умения «повести за собой». Руководитель при этом не умеет правильно говорить, внимательно слушать, убеждать, приходиться к согласию в спорных вопросах.

8. Недостаточное понимание особенностей управленческого труда: недостаток понимания мотивации работников; устаревшие, негуманные или неуместные представления о роли руководителя.

Незнание науки управления, конкретных методов и приемов воздействия. Руководители, недостаточно понимающие мотивацию работников, и те, управленческий стиль которых устарел, негуманен, ограничены недостаточным пониманием сути управленческого труда.

9. Слабые навыки руководства: отсутствие практических способностей добиваться результата от работы подчиненных.

Отсутствие способности руководить, таланта руководителя. Подчиненные у таких руководителей чувствуют себя неудовлетворенными и работают ниже своих возможностей; психологический климат в таких коллективах неблагоприятный; низка производительность труда.

10. Неумение обучать: отсутствие способности обучать или же помогать другим развивать и расширять свои возможности.

Неумение помогать подчиненным в личном и служебном росте, отсутствие качеств наставника, лидера и авторитета. Подчиненные тогда работают, не имея обратной связи от руководителя, а оценки последнего формальны и поверхностны.

11. Низкая способность формировать коллектив: неспособность содействовать развитию и повышению эффективности рабочих групп и коллективов.

Неумение сформировать дружную, эффективно работающую команду единомышленников, которые полностью реализуют свои возможности, достигают своих целей и получают удовольствие в работе.

Будьте выскочкой

Продвигаясь вверх по лестнице успеха, вы удаляетесь от старых партнеров и друзей. Ваши старые друзья, не разделяющие ваших честолюбивых устремлений, могут завидовать вам, потому что вы уходите из их мира. Чтобы узнать истинную природу человека, посмотрите, с кем он проводит свое время. Ничто не оказывает большего влияния на ваши привычки и стиль жизни, чем люди, с которыми вы общаетесь. Поэтому люди, которые идут вверх по карьерной лестнице, в первую очередь теряют тех своих старых друзей, которые не поспевают за ними. Чаще друзьям легче перенести взлет совершенно чужого человека, чем ваши достижения. Они любят вас до тех пор, пока вы находитесь на их уровне. Это происходит из-за их низкой самооценки. Вам следует спокойно и достойно удалиться. Вы откроете место для новых связей.

Главное, что мешает в общении со старыми друзьями — это зависть. Конечно, можно научиться ее не проявлять, но полностью избавиться от нее нельзя. Зависть — это целый клубок самых ядовитых импульсов. Это и жалость к себе, и возмущение несправедливостью судьбы, и бунт против нее, желание лишить возвысившегося человека его преимуществ. Считается, что бедняки более всех склонны к зависти. Каждая культура практикует свои способы защиты от зависти, потому что, если не изжить это чувство, оно не останавливается ни перед чем.

Как пишет А. Белкин, когда вы к чему-то стремитесь, то установка на достижения нейтрализует ее противоположным по смыслу импульсом, который можно выразить словами: я тоже не хуже тебя. Черную энергию зависти установка на достижения перевоплощает в дополнительный ресурс саморазвития личности, в энергию подъема.

Всех тяготит бедность. Однако, инициатива другого человека, его попытки изменить свое положение встречаются окружающими, друзьями и близкими зачастую достаточно враждебно. Представьте: человек неожиданно выигрывает крупную сумму денег. Все вокруг тут же начинают рассматривать счастливого как своего должника. Они считают, что такую удачу нужно «обмыть» (таким образом уйдет большая часть денег). У него начинают выклянчивать подарки, просить деньги в долг. И так будет продолжаться до тех пор, пока равновесие не восстановится.

Если же «выскачка» к тому же энергичен и четко знает, куда он идет, то всем вокруг ясно, что он уже не остановится на достигнутом, он пойдет все дальше и дальше, отрываясь от своего окружения. Почему так не любят чужих успехов? Да очень просто — потому что *неожиданный взлет другого дает понять всем окружающим, что у них у всех были такие же или подобные шансы*, только почему-то никто ими не воспользовался. Не хватило ума, силы воли, чего-то еще. Добившийся жизненных успехов человек подрывает самоуважение окружающих и будит в людях демона черной зависти.

Подъему вверх по социальной лестнице препятствует ожесточенное сопротивление среды: как той, куда человек поднима-

ется, так и той, откуда он поднимается. Бывшая среда использует все имеющиеся в ее распоряжении средства давления, чтобы не отпустить, чтобы задержать развитие.

Инстинктивный конформизм, который глубоко заложен в психологии бедных, проявляется и в стремлении соответствовать нормам. Они согласны на любые жертвы, чтобы только их не сочли «высочками», «иными». Это табу с годами усиливается, захватывая все более и более широкий круг жизненных явлений: где учиться, какой вид деятельности избрать. Главное — быть как все. И семья также в большинстве случаев поддерживает подобный настрой. Как показали исследования, житейская философия бедняков сводится к таким установкам: лучше синица в руке, чем журавль в небе. В этом заключается самый сильный фактор, увековечивающий бедность. «Рожденный ползать, летать не может».

Чтобы сломать инерцию судьбы, нужно придумать какой-то нестандартный план, выбрать линию поведения, которая бы резко отличалась от привычной. Нужны творческая инициатива, умение не побояться бросить вызов судьбе. Бедняки же живут в состоянии осознанной беспомощности. «Не могу, у меня не получится» — вот их девиз. Проникая в сознание, подобные мысли лишают человека инициативы, делают его зависимым от других. Поэтому, как правило, ребенок, рожденный в бедной семье, не способен сойти с предначертанной ему колеи. Он повторяет жизненный путь своих родителей даже в мелочах.

Завершает же психологический портрет бедности только ей свойственное пренебрежительное отношение к деньгам. Подобное отношение служит бедным людям одним из элементов психологической защиты: если деньги зло, то зачем нужно напрягаться? И эта защита не только помогает переносить существующее положение вещей, но и воздвигает дополнительные препятствия на пути ее преодоления.

Примите все новые возможности

Жизнь нас сводит и разводит с разными людьми. И это совершенно естественно. В какой-то период нам «по пути» с одними, в

другой — с другими. Не держите около себя людей. Люди приходят и уходят. Вы остаетесь. Оказав вам необходимую помощь, люди уходят от вас, чтобы дать возможность более значительным силам войти в вашу жизнь и помочь вам в вашем стремлении двигаться вперед.

Меняйте то, что вас не устраивает

Стремление к тому, что в принципе неосуществимо, или нежелание мириться с необходимостью, способно здорово расшатать вашу нервную систему. Измените в первую очередь свое собственное отношение к происходящему и попытайтесь найти в своем положении что-то новое и интересное. Прекратите страдать, начинайте радоваться жизни! Измените то, что вы в состоянии изменить, и перестаньте переживать из-за того, что вы изменить не можете в принципе. Поищите, какие преимущества вам дает то, что вы не можете изменить. Они наверняка есть.

К приходу успеха нужно подготовиться

Прежде чем успех появится в вашей жизни, приготовьтесь принять его. Отточите свое мастерство, свой разум, укрепите свое тело так, чтобы вы могли легко исполнять необходимую работу и получать удовлетворение, чтобы они не боялись задач, которые принесет с собой успех. Если вы рассчитываете на большое вознаграждение, вам следует подготовиться к значительным изменениям в своей жизни. В эти изменения может входить отказ от старых привычек и позиций, приятелей, которые становятся для вас обузой.

Профессиональное самообразование

В современном мире продвижение вверх по карьерной лестнице невозможно без дополнительного обучения. Постоянная и непрерывная учеба является одним из важнейших принципов продвижения вперед, совершенствования своих навыков и знаний. Если человек чувствует, что не может, не умеет выполнить

поставленную перед ним задачу, он будет стоять на месте. Курсы повышения квалификации были всегда. Но если раньше уделяли внимание повышению уровня и качества знаний только врачи, то сейчас практически любая профессия требует повышения квалификации. Меняется техника, изменяются технологии, меняются правила. Вся наша жизнь стремительно летит вперед. Менеджеры по персоналу при устройстве на работу теперь обязательно интересуются вашим дополнительным образованием. Многие компании, например такие, как «Ксерокс», ежегодно затрачивают достаточно крупные суммы на профессиональное развитие и обучение своих сотрудников. Некоторые из них даже имеют свои собственные обучающие центры. Постепенно и наши соотечественники все больше и больше начинают понимать, что необходимо дополнительное образование.

Особенно важно дополнительное психологическое образование для небольших фирм, где ограничено количество сотрудников, и каждый из них «и швец, и жнец, и на дуде игрец». Почему именно психологическое? Потому что в основе любого дела лежат контакты. Только взаимодействуя с людьми, можно развивать бизнес. И чем лучше, чем грамотнее это взаимодействие, тем быстрее будет он развиваться. Потому что бизнес сегодня — это не только и даже не столько вложенный в него капитал. Это, прежде всего люди, которые в нем работают. И этим людям необходимо ориентироваться в последних изменениях законодательства — для этого нужны основы юридических знаний; им необходимо оценить эффективность работы с тем или иным партнером; правильно спланировать систему скидок для постоянных клиентов — здесь необходимы финансовые знания. И получается, что без самообразования не обойтись.

Всегда считалось, что самые выгодные инвестиции — это инвестиции в самого себя, в свое образование, в свое развитие. Сейчас это актуально как никогда. Однажды в самом начале моего творческого пути Л.Н. Цой, директор Социологической школы конфликтологии ИС РАН сказала фразу, которая от-

печаталась в моей памяти: «Пока ты плохой специалист — ты ищешь работу, когда ты становишься хорошим специалистом, работа ищет тебя». Всю мудрость этой мысли в полной мере я поняла намного позже по мере продвижения вперед по карьерной лестнице.

Так, преподавая в Академии народного хозяйства, я видела заинтересованные лица руководителей крупных предприятий и фирм, которые пришли туда учиться, повышать свой уровень знаний, несмотря на свои солидные должности. Чтобы идти в ногу со временем, нужно постоянно заниматься саморазвитием.

Начните читать книги по приоритетной тематике — на сегодняшний день это наиболее доступный способ получения новых знаний. Посещайте конференции, лекции, профессиональные выставки по выбранному вами вопросу. Набирайтесь знаний. Читайте специализированные журналы, публикации — все это поможет вам определить новые веяния, узнать, кто есть кто в той или иной области.

Год от года совершенствуя свои знания, обогащая и развивая их, вы увидите, как перед вами распахиваются все более и более желанные двери. Жизнь постоянно дает любому человеку все новые и новые возможности для развития. Только одни используют эти возможности, другие — нет. Вкладывая в свое обучение, вы инвестируете деньги в свое процветание, постепенно становясь специалистом экстракласса. Да, обучение сегодня достаточно дорогое удовольствие и, тем не менее, это лучшее, во что можно вложить капитал. Деньги быстро окупаются, возвращаются, и дальше уже идет чистая прибыль. И вы получаете все большее и большее удовлетворение от своей работы. Ведь согласитесь, что разное удовлетворение получаешь от работы «тыбиком» (это когда тебе постоянно говорят: «Ты бы сходил..., ты бы сделал...») и от работы руководителем проекта. И всегда помните золотое правило: *пока ты плохой специалист — ты ищешь работу, когда ты становишься хорошим специалистом, работа ищет тебя.*

На специалистов, тем более на хороших специалистов, всегда есть спрос. Особенно если вы станете себя позиционировать как специалиста по определенным вопросам на страницах периодической печати. Попробуйте определить ту проблему, которая будет в центре внимания в ближайшие 2–3 года. И у вас появится преимущество перед другими. Ищите новые темы. И если какая-то становится достаточно популярной, уделите ей больше внимания, будьте первым в освещении этой области. Первых всегда помнят.

Навыки ведения переговоров, коммуникативной компетентности, самопрезентации — это тот капитал, который поможет успешному продвижению по карьерной лестнице и который доступен каждому желающему. Сейчас, в послекризисное время наблюдается очередная смена лидеров. Наличие капитала — это далеко не единственное условие продвижения вперед. Особенно же обучение необходимо менеджерам. Причем, обучение междисциплинарное, охватывающее и экономические, и психологические, и юридические аспекты работы. Мало знать, как применяются решения, их нужно уметь принимать. Мало только провести переговоры, нужно еще сделать это успешно, надо уметь добиться поставленных перед собой целей.

Определите самые важные задачи, стоящие перед вами, и начинайте двигаться вперед к намеченной цели, овладевая необходимыми навыками и умениями. Если у вас нет денег или времени на курсы, займитесь самообразованием. Читайте все, что затрагивает сферу ваших интересов, покупайте новые журналы по вашему профилю. Затраченное время многократно окупается. Я уже не говорю, что жизнь становится интереснее. Если не учиться — то чем еще заниматься? Делать каждый день одно и то же, бежать, как ослик, по одному и тому же кругу? И это жизнь? Участвуйте в выставках, конференциях, круглых столах, посещайте практические семинары и тренинги. Можно слушать учебные программы за рулем автомобиля, пока вы стоите в пробках. Помните, что хорошие специалисты всегда востребованы. А середнячки есть везде. Чем больше вы

узнаете, тем больше возрастает ваша уверенность в себе и своих силах. *А любой успех притягивает еще больший успех.*

Наверняка, у вас есть какие-то особенные способности — развивайте их. Что вы делаете наиболее хорошо? Что вам легко дается? В какой области вы чувствуете себя специалистом? Что привело вас к сегодняшнему успеху? Человек так устроен, что он больше всего любит делать то, что ему легче всего дается. Какой вид работы вам нравится? Возможно, это ваш «конек», и вам нужно развивать навыки именно в этой области. Хорошо, если выбранное вами дело будет приносить вам радость, тогда и овладевать им вы станете легко и с удовольствием. Люди, которым сопутствует успех, занимаются своим делом не через силу, а с удовольствием. Они концентрируются в своей работе на самом важном участке и вкладывают в него все силы.

Глава 4

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Какова ваша рыночная стоимость?

Итак, вы решили взойти на Олимп, достичь высот в своей карьере. Вы хотите добиться успеха, возможно, славы. Тогда вам просто необходимо уделить большое внимание такой важной вещи, как самопрезентация. Почему? Все очень просто: если вы не будете этим заниматься, никто не будет знать ни о вашем существовании, ни о том, что вы умеете, каков ваш потенциал. Вы можете считать себя достойным высокого оклада, блестящей должности, но, в общем-то, это не так уж и важно. Гораздо важнее, чтобы так считали люди, которые вас окружают. А поэтому очень важно уметь себя представить с лучшей стороны.

Люди, в основном, заняты исключительно собой. Потому вряд ли кто-то вас заметит и станет продвигать вперед, если вы не приложите к этому определенные усилия. Если вы будете скромно стоять за дверью и не позвоните, чтобы вам открыли, никто и не догадается, что вы там стоите.

Одни обладают врожденной способностью демонстрировать окружающим свои лучшие качества и навыки, т.е. заниматься самопрезентацией. Другие могут научиться этому и тем самым значительно облегчат свою жизнь.

Самопрезентация — это систематическое повышение своей рыночной стоимости. И давайте не будем стыдливо прятать глаза. Любой человек является таким же товаром, как компьютер или холодильник, только более сложным. Именно владение искусством самопрезентации может ускорить ваше продвиже-

ние по службе в своей компании или найти новое место работы, либо расширить собственный бизнес.

Люди зачастую стесняются сознательно продвигать себя на рынке. И напрасно. Если вы сами не позаботитесь о себе, никакой «добрый дядя» не сделает это за вас. Сами, только сами. Не стойте на одном месте. Поставили цель — и дальше только вперед. При этом необходимо оценивать каждый свой шаг: как и насколько он продвигает вас к намеченному рубежу. Чтобы успешно двигаться в выбранном вами направлении, постарайтесь определить, какую позицию вы занимаете в сознании людей. Это один из наиболее важных моментов в самопрезентации. Как вас воспринимают другие люди: как грамотного специалиста или как бездаря и лентяя, как спокойного и надежного человека или как возмутителя спокойствия, на которого ни в чем нельзя положиться и слову которого нельзя доверять. Именно определившись с основными моментами, вы поймете, насколько велики ваши шансы быстро продвинуться вперед. Если у вас безупречная репутация и имидж делового человека, другие люди будут помогать вам в ваших честолюбивых планах и намерениях. Если же нет — рассчитывайте только на себя и на тех, кто вас не знает. В этом случае ваш путь вряд ли будет таким уж быстрым и коротким. Поэтому начинайте формировать соответствующий имидж и последовательно идти к своей цели.

Если вы хотите добиться успеха в построении своей карьеры, максимально серьезно отнеситесь к такой вещи, как *самопрезентация*. Конечно, можно и не прилагать особых усилий. Только тогда не пеняйте на более удачливых соседей, однокурсников, друзей. Заниматься самопрезентацией для того, чтобы продвинуться вперед в этой жизни, просто необходимо!

Посмотрите на себя как на товар, который необходимо продать (вот где пригодятся навыки торговли!). Для начала определитесь, что нужно людям, а потом именно это им и предложите, сделав акцент на тех своих сильных сторонах, которые нужны именно этим людям, покажите, как они могут удовлетворить свои потребности, если пригласят вас на работу.

В принципе, процесс самопрезентации состоит из двух частей. Сначала вы определяетесь со своими потребностями и желаниями и уже затем смотрите, что нужно людям, входящим в ваш сегмент рынка.

С чего можно начать работу над программой самопрезентации или, как теперь модно говорить, самопозиционирования? Для начала нужно тщательно и взвешенно обдумать ситуацию. Постарайтесь создать цельную картину. Опять встают извечные вопросы:

- А чего, собственно, вы хотите?
- Куда вы идете?
- Где ваша цель?
- Какую позицию вы хотите занять?

Ответы на эти вопросы должны быть, во-первых, осознанными, во-вторых, максимально четкими. Ведь если неправильно расставить ориентиры, то можно выйти совсем не туда. Опять берем ручку и свой дневник (надеюсь, вы его уже успели к этому времени завести) и начинаем размышлять.

В сущности, так оно и есть. Вы обладаете определенным набором знаний и умений и хотите получать за это определенную зарплату, по возможности, более высокую. Следовательно, в самопозиционировании применимо большинство законов торговой рекламы, в том числе и знаменитая формула рекламы:

- ✓ Внимание.
- ✓ Интерес.
- ✓ Желание.
- ✓ Уверенность.
- ✓ Действие.

Вы должны привлечь к себе внимание, выделиться из массы людей, имеющих подобные навыки и умения. Сразу же возникают вопросы: как? чем? Нужно чем-то заинтересовать работодателя. Подумайте — чем именно. У каждой целевой аудитории свои интересы, свои потребности. После того, как вы привлекли внимание потенциального работодателя, вызвали интерес к собственной персоне, будет естественным его желание приоб-

рести такого высококлассного специалиста. По большому счету, если вы умеете продавать, то вам все равно, что именно: тапочки, домашние кинотеатры DVD, свои услуги, гостинные гарнитуры или что-то еще. Познакомившись с особенностями нового товара, можно использовать все основные навыки успешных продаж.

Товар обычно упаковывают в красивые коробки. Подумайте, что может служить вашей «упаковкой»? Стоит «упаковать» себя как можно лучше, чтобы привлечь внимание людей именно к вам. И это касается не только внешнего вида. Вам предстоит обращаться к самым различным сторонам человеческой натуры.

Итак, начнем по порядку. Вопрос первый — *кто вы?*

- Подумайте, в чем проявляются ваши сильные стороны?
- Что вы умеете делать наилучшим образом?
- Каков ваш статус? Как бы вы хотели выглядеть на фоне себе подобных в глазах ваших будущих работодателей?
- Что именно выделяет вас среди других конкурентов?
- Что вы собой представляете?
- Какие у вас есть достоинства?
- Что вы «выставляете на продажу»?

Если вы не можете ответить на эти вопросы, спросите у тех людей, которые вас хорошо знают, у тех, с кем вы работали раньше. А уже затем подумайте, как, каким образом вы сможете преподнести ваше явное преимущество другим людям.

Очень важно также определиться и со своей жизненной позицией. Поэтому стоит продумать также ответы на следующие вопросы:

- Какова ваша жизненная позиция? Попробуйте записать ее одной фразой. Подумайте, можно ли строить свою карьеру, развивая и используя вашу жизненную позицию?
- Чем вы хотите заниматься?

Иногда хочется слишком многого. Только, пожалуйста, не старайтесь объять необъятное. Из этого никогда ничего хорошего не получается. Лучше быть высококлассным специалистом в какой-то, пусть достаточно узкой области, нежели «советским инженером», который может все и одновременно ничего.

Для того чтобы победить в долгосрочной перспективе, важно определиться с направлением движения. Это позволит использовать преимущества долгосрочной саморекламы. Определите свою основную позицию, свое основное направление движения и придерживайтесь их во всем. Возможно, что долгосрочные планы на первых порах потребуют определенных капиталовложений, таких, как обучение на курсах повышения квалификации или получение дополнительного образования. Любая учеба сейчас стоит недешево. Однако вложение денег в самого себя, в развитие своих умений, повышение своей квалификации — это наиболее выгодное помещение капитала, который, к тому же, всегда даст «отбой» с хорошими процентами.

Выпишите ответы на все эти вопросы на отдельном листе бумаги. Записывая, вы структурируете свои мысли и начинаете лучше понимать самого себя. Так что не надо лениться. Большая подготовительная работа обернется для вас в дальнейшем большими успехами. Уж вы мне поверьте!

Где находится ваша «ниша»?

Для успешного продвижения вперед очень важно найти свою нишу. Лучше ту, которую еще не успели занять. Сейчас учебные заведения выпускают легионы экономистов, юристов, психологов. Одни имеют небольшие зарплаты. Другие — огромные и прибыльные заказы. В чем разница? Одна из причин — узкая специализация. Я думаю, что не открою ничего нового, сказав, что сейчас везде существует очень большая конкуренция. И чем дальше, тем жестче она становится. Всем на Олимпе просто не хватит места. Кто-то поднимется вверх, кто-то будет прозябать внизу. Тем важнее определить незанятое пространство и позиционировать себя именно в этом направлении. Что такое, например, «психолог вообще»? Это все и одновременно ничего. Будет гораздо лучше, если вы сразу будете себя позиционировать в определенном направлении: детский психолог, семейный, конфликтолог, гештальт-терапевт, танатотерапевт (есть и такое направление — дружбы со смертью) и т.п. Внедряйтесь не везде и сразу, а сначала в более узком масштабе. Чет-

ко обозначьте то направление, которым вы хотите заниматься. Тщательно продумайте и постройте долгосрочный план вашего внедрения на рынок:

- Какую позицию вы занимаете на нем сегодня?
- Какую хотите занять завтра? Каких высот вы хотите достичь?

После того, как вы выбрали определенную стратегию позиционирования, старайтесь ее уже не менять. К вам должны привыкнуть. Потенциальным клиентам нужно четко знать, где им вас искать, они должны ясно понять, специалистом в какой области вы являетесь.

Ошибки — это не самое страшное в жизни

Даже если вы никогда не интересовались спортом, вы, наверняка, знаете, что очень часто победители выигрывают со счетом 3:2 или 5:4. То есть разница составляет всего одно очко. И от этого они не перестают быть победителями. Да, два раза мяч влетел в их ворота — зато в воротах противника он побывал три раза. Поэтому делайте все, что вы наметили делать, не бойтесь проигрывать, не ждите наилучшего стечения обстоятельств — его может и не быть. Любое промедление отдаляет вас от вашей цели. Ошибки же можно исправить. А совершая ошибки, вы приобретете опыт. Да, иногда люди проигрывают. Зато не менее часто они и выигрывают. «Сидя на печи» вы ничего не проиграете, зато уж точно никогда и ничего не выиграете. Под лежащий камень и вода не течет. Вы и только вы творец своей жизни. А чтобы было не так страшно двигаться вперед, в неизвестность, почаще вспомните мудрое изречение: «победителей не судят, а до побежденных никому нет дела». Поэтому вперед и только вперед!

Сделайте ваше имя известным

Для успешного продвижения себя на рынке очень важно, чтобы ваше имя было на слуху, чтобы его узнавали клиенты,

руководители, коллеги. При этом нужно постараться, чтобы вас не путали с вашими однофамильцами. Всегда и везде подписывайтесь полным именем и фамилией. Старайтесь как можно реже сокращать ваше имя.

Для того чтобы себя позиционировать более точно, ответьте на вопросы и лучше, если вы это сделаете письменно, чтобы потом была возможность проанализировать написанное.

- В чем проявляется ваша индивидуальность?
- Чем вы занимаетесь?
- Специалистом в какой области вы являетесь?
- В чем вы ас?

Очень важно донести до клиента, руководства свою индивидуальность. Когда мы говорим Циолковский, или Альберт Эйнштейн, или Святослав Федоров, или Маргарита Терехова, мы хорошо знаем, кто эти люди, чем они занимались. Это Фигуры. Так станьте и вы узнаваемым человеком. Пусть о вас заговорят. Будьте специалистом в вашей области, чтобы ваше имя стало синонимом высокого профессионализма и глубоких знаний.

Кто может помочь вам продвигаться вперед?

Можно работать очень усердно, очень много, падать от усталости, сгорать на работе. Только к чему это приведет? К стрессу и отвращению к работе. *Тяжелый труд далеко не всегда способствует победе.* Тернистый путь к славе, к богатству преодолеть только своими силами достаточно сложно. Успех в жизни в значительной степени зависит от того, что другие могут сделать для тебя. Думать нужно не только о том, что вы можете сделать для компании, в которой вы работаете, а в большей степени о том, что данная компания может сделать для вас. Подумайте, кто вам может помочь? Когда два человека идут в одном направлении и помогают друг другу, их усилия по достижению данной цели, как минимум, удваиваются. На разных отрезках жизни вам может быть по пути с разными людьми. По-

том вы, возможно, разойдетесь с ними в разные стороны — это не страшно. Люди и ситуации приходят к нам и уходят. Не надо за них цепляться. На смену им придут другие люди, которые захотят вам помочь. Помочь просто потому, что им самим это выгодно. Альтруизм в чистом виде, возможно, и встречается, но не так уж часто. Чаще всего человек что-то для вас делает только потому, что ему самому это так или иначе выгодно, что он сам что-то получает в этом взаимодействии. Это могут быть различные вещи, такие, как власть или признание, деньги или внимание. Это естественно, это нужно осознавать и не стесняться. Действует правило взаимного обмена: вам дают то, что нужно вам, а вы даете человеку то, что нужно ему.

Во-первых, посмотрите, в какой компании вы работаете. Куда она плывет — вверх, вниз или просто дрейфует на месте. Зачем вам компания-неудачник? Она не только потонет сама, но еще и потащит вас за собой. Стоит на месте компания — все ее специалисты тоже топчутся на месте. Тонет компания — тонут все. В сторону такие компании. Они не для вас, не для осуществления ваших честолюбивых планов. Если компания напоминает стоячее болото, лучше ее покинуть. Нет перспектив у компании, нет перспектив и у ее сотрудников. В ней нет и не может быть роста. Как специалист, вы остановитесь в своем развитии, через какое-то время ваша цена снизится. А в этом мире каждый сам за себя. Не бойтесь сменить место работы. Кто сказал, что в другом месте будет хуже? Да, не каждому удастся устроиться в Газпром или Лукойл на хорошую должность, но найти что-то выше среднего уровня вполне возможно.

Какие отрасли развиваются в настоящее время наиболее бурно? Это, конечно же, все, что связано с компьютерными технологиями, коммуникациями, продажами. Сфера услуг прогрессирует намного быстрее, нежели любое производство. Банки, финансовые, крупные консалтинговые, страховые, торговые компании — вот достойная перспектива. Последнее время стало популярным издательское дело, торговля книгами. Здесь тоже целесообразнее сотрудничать с крупными компаниями. Сфера услуг поистине безгранична и не надо стесняться ее.

То, что торговать стыдно — это пережиток советского прошлого. Торговля в чем-то сродни игре. Приходит покупатель, ему то ли нужно что-то купить, то ли нет. Вокруг масса подобных компаний с таким же уровнем цен. А вы заинтересовываете клиента и продаете ему свой товар, и он уходит от вас радостный и довольный, рассказывает о вас своим родственникам, друзьям и знакомым. И вот у ваших дверей уже выстраивается толпа жаждущих, готовых отдать деньги вам и только вам. То, что я описываю, это не фантазии, это реальный опыт.

Далее проанализируйте, что за человек ваш начальник. Задайте себе о нем те же вопросы, какие вы задавали о компании. Всегда старайтесь работать с самыми умными, самыми компетентными людьми, каких вы только встретите, с теми, у кого можно чему-то научиться, с людьми, которые стремятся вперед, постоянно развиваются.

Почитайте биографии успешных людей, тех, кто чего-то добился в этой жизни. И равняйтесь на лучших. В биографиях вообще можно найти очень много ценного и полезного для себя. Это поможет вам развиваться. Важно поставить правильно цель. Кстати, многие из них взбирались вверх по служебной лестнице не в одиночку, вслед за какой-то «первой» фигурой. Да, вы можете работать под началом серенького человека. Но чему вы научитесь? А если ваш руководитель активно продвигается вверх по служебной лестнице, то велик шанс того, что он потянет наверх и всю свою команду.

Старайтесь заручиться хорошими отношениями — дружескими и деловыми — с возможно большим количеством людей вне организации. Тогда при решении сменить работу ваши шансы резко повышаются. В идеале же хорошее продвижение вверх по карьерной лестнице связано с тем, что человека рекомендует клиент фирмы. Всем нужны толковые и грамотные специалисты. Пока вы слабый специалист, вы ищите работу, когда же вы становитесь конкурентоспособным, работа начинает искать вас сама. Вам звонят, что-то предлагают. И вам остается только выбирать между хорошим и лучшим.

Одежда

Об имидже мы еще поговорим более подробно. Здесь же хочется только задать вопрос: насколько ваша одежда соответствует вашему статусу, вашему имиджу? Говорит ли ваша одежда о принадлежности к тому или иному слою общества? Каков ваш образ: преуспевающего бизнесмена, банкира или вы носите одежду, которая принята в творческой среде? Одежда тоже целиком и полностью должна быть подчинена цели позиционирования.

Говорите о возможностях

Самопрезентацией нужно заниматься практически всегда. Если вы чувствуете, что человек хотя бы в отдаленном будущем может быть вам полезен, начинайте его ненавязчиво «подготавливать»: рассказывайте, что вы умеете, на каких курсах вы занимаетесь. Важно все это делать очень мягко и без нажима, как бы вскользь сообщая о себе необходимые подробности. Тогда в нужный момент этот человек будет уверен в вашей компетентности, в том, что вы являетесь классным специалистом, которого не стыдно и порекомендовать. Отдачу от такого поведения вы будете получать, естественно, не сразу. Возможно, пройдет год или несколько лет. Идите маленькими шагами и не переживайте по поводу величины этих шажков. Такое поведение еще хорошо и тем, что оно не встречает сопротивления. Человек не ждет с вашей стороны никаких просьб, он спокоен и расслаблен. А вы тем временем мягко и ненавязчиво продвигаетесь в выбранном вами направлении. Научитесь мыслить категориями самопозиционирования. Это не такое простое искусство, каким оно может показаться с первого раза. Мысленно представьте весь процесс в виде последовательных этапов, на каждом из которых ставится своя собственная цель.

Рассказывайте не о том, что вы закончили, а о том, что вы можете и умеете. И о том, как ваши знания и умения помогут вашему начальнику, партнеру, клиенту. Например, при пре-

зентации обучающихся семинаров бесполезно основное внимание уделять тому, что вы окончили три института, кучу курсов повышения квалификации и т.д. Гораздо лучше будет воспринята информация о том, какой материал вы дадите и как он поможет потенциальным клиентам в их работе. Говорите о том, что будет интересно аудитории, тогда у вас появится шанс быть услышанным. Основное внимание — на потребности клиента или работодателя. И всю информацию подавайте с учетом потребностей клиента. Таким образом, вы значительно улучшаете процесс коммуникации и, следовательно, повышаете шанс того, что из множества подобных специалистов пригласят именно вас, а не кого-то другого.

Зачастую быстрее других находит работу вовсе не тот человек, кто умеет хорошо работать, а тот, кто умеет убедить работодателей в том, что именно он подходит для данной работы лучше других.

И еще один очень важный момент. Никогда никому не жалуйтесь, что у вас ничего не получается, что вам нечем похвастаться, потому что при ближайшем рассмотрении вы и сами поймете, что это не так.

Домашнее задание.

□ *Вспомните все ваши, пусть даже самые маленькие победы.*

□ *Вспомните, чем вы можете похвастаться? Хвастаться по жизни просто необходимо — иначе никто не узнает, какой вы замечательный человек. Но хвастаться нужно уметь. Надо уметь это делать так, чтобы ваши рассказы о своих достижениях не отталкивали, а притягивали людей.*

□ *Подумайте, как это можно сделать.*

Собственный PR

Специалист PR ныне занимает все более и более видное место в крупных организациях. Общественное мнение постепенно становится одним из значимых видов рекламы. Сегодня очень

важно налаживать «связи с общественностью» при продвижении на рынке такого ценного товара, каким являетесь вы сами. Встречи с различными людьми являются замечательной возможностью для самомаркетинга. Кто-то из тех людей, с кем вы встречаетесь, станет либо вашим клиентом, либо работодателем, либо может порекомендовать вас, что само по себе ценно. Этих людей можно встретить в различных ассоциациях, на выставках, курсах повышения квалификации, конференциях и пр.

Подобные мероприятия помогают получить информацию как о новых направлениях в вашей области деятельности, так и дают возможность познакомиться с новыми людьми.

Например, Ян Филлипсон предлагает действовать так:

1. Чтобы познакомиться с нужными вам людьми, для начала определите сферу ваших интересов. Определите, «кто есть кто» в той области, в которой вы хотите себя презентовать и продвигать. Выпишите имена этих людей.
2. Продумайте план знакомства с этими людьми. Кто мог бы вас представить? Если такого человека нет в вашем окружении, то как можно познакомиться с этими людьми на конференциях и других мероприятиях?
3. Представьте, что ваша встреча состоялась. Как вы начнете разговор с этим человеком? Как вы повернете разговор в нужное вам русло?
4. Продумайте, какую информацию об этих людях и их бизнесе можно найти заранее, чтобы показать свою осведомленность.

Круг знакомых нужно постоянно расширять. Переходя с одного места работы на другое, особенно, если вы при построении карьеры делаете это достаточно часто, старайтесь не рвать отношения с вашими прежними сослуживцами: кто знает, когда вы сможете вновь друг другу пригодиться. Звоните им, рассказывайте новую информацию, которая может быть для них полезной. Короче, напоминайте о своем существовании. Не стоит звонить только тогда, когда человек вам становится нужным. Потому что это даст возможность этому человеку думать, что вы его используете. И он будет прав.

Еще одним способом привлечения к себе внимания является появление в прессе. Напишите статью. Таким образом, ваше имя появится в СМИ. Хорошо, если это будет аналитическая статья, которая рассматривает проблему под определенным углом зрения. Но не стоит останавливаться только на одной статье. Лучше, если подобных статей будет несколько, и они появятся в разных источниках. Особое внимание привлекают проблемные статьи, затрагивающие какую-то острую тему. Скажите спасибо людям, которые пишут о вас критические статьи. Этим они тоже делают вас более популярными: ваше имя еще и еще раз появляется на страницах газет и журналов, вами начинают интересоваться, на ваши книги обращают внимание. Это уже повод для продуктивной полемики на страницах газеты или журнала. А опубликованную статью вырежьте и сохраните. Заведите отдельную папку для своих публикаций — это всегда повышает вашу значимость.

Если вы «раскрутите» свое имя, вас начнут воспринимать как компетентного человека в той области, где вы себя позиционируете как специалиста. Журналисты станут интересоваться вашим мнением, на вас начнут ссылаться, постепенно вы станете экспертом в той области, которая вас интересует. Но не стоит останавливаться на достигнутом. Начинать постепенно расширять свои границы. Можно попробовать выступать на радио или телевидении, писать книги, объединяя всю имеющуюся у вас информацию.

Пишем резюме

Что такое резюме по своей сути? Это представление себя. Поэтому при его составлении важно учесть все те особенности, которые были описаны выше. Не стоит воспринимать написание резюме как скучную, рутинную, механическую работу. Важно уже на самом первом этапе выделить, какая информация наиболее предпочтительна для самопрезентации, какие факты имеют наибольшую ценность и как их можно преподнести, чтобы добиться максимальной эффективности.

Вне зависимости от того, трудоустраиваетесь ли вы после окончания вуза или ищете более интересную работу, при этом люди обычно применяют несколько методов:

- ✓ личные связи;
- ✓ связи через друзей, знакомых, родственников;
- ✓ агентства по трудоустройству;
- ✓ центры по подбору работы при вузе, в котором человек учился;
- ✓ массовая рассылка по почте или факсу;
- ✓ реклама в различных печатных изданиях;
- ✓ посещение предприятий;
- ✓ обзор печатных источников, интернет и пр.

Все равно, какой из этих способов поиска работы вы выберете, ваш шанс убедить компанию взять именно вас, а не кого-то другого зависит от нескольких факторов. Это:

- ✓ опыт работы и уровень образования;
- ✓ эффективность вашей самопрезентации (иначе говоря, от того, как и что вы написали в своем резюме);
- ✓ ваше поведение на собеседовании.

Именно резюме является самым первым контактом с работодателем. Следовательно, о вас будут судить по тем документам, которые вы предоставили. При чтении резюме работодатель должен узнать о вашем образовании, понять, какой у вас опыт и навыки работы в данной области и как вы справлялись с подобной работой раньше. Эффективность вашего труда оценивается по вашим достижениям. Это ваше преимущество и его надо обязательно указывать в своем резюме. Для того чтобы информация хорошо воспринималась, резюме должно быть грамотно структурировано.

Порядок расположения блоков вашего резюме может формировать имидж. Будет лучше, если наиболее сильные составляющие резюме расположить на более заметных местах, и они будут выделены, а менее сильные моменты поместите в конце.

Прежде чем начать писать резюме, определите, в какой области и кем бы вы хотели работать, а уже потом структурируйте текст так, чтобы наиболее выпукло были выделены те аспекты

вашей деятельности, которые подчинены конкретной задаче. Как известно, человек воспринимает и запоминает 5–7 единиц информации. Поэтому вся информация должна быть объединена в блоки по принципу подобия. Это основной момент. Конечно, будет лучше, если для начала вам кто-то поможет написать ваше первое резюме, потому что фактически это ваша визитная карточка. В любом случае — будет вам кто-то помогать или нет, вы должны в резюме ответить на вопрос: что вы умеете, какие у вас есть навыки. Перечисление мест, где вы учились — это хорошо, но скомпонуйте информацию так, чтобы четко прослеживался ответ на вопрос о ваших навыках и умениях, а резюме только бы подтверждало данную информацию.

В любом случае ваше резюме должно представить вас в лучшем свете. Старайтесь не просто указывать место работы, но и описывать род занятий, особенно фокусируя внимание на своих достижениях. Перечислите также специальности, которыми вы владеете, ваши навыки, умения, способности.

Необходимо всю информацию уложить в две машинописные страницы формата А4. Используйте для резюме только высококачественную бумагу.

А теперь давайте остановимся более подробно на каждом блоке.

Заголовок. Должен содержать ваше имя, адрес и телефон. В качестве заголовка можно не писать «резюме», а крупно напечатать свое имя. Здесь же можно указать адрес вашей электронной почты, если она у вас есть.

Образование. Этот раздел должен включать даты, когда вы получили ваши дипломы, основную специализацию, можно также указать средний балл, если вы хотите привлечь к нему внимание. Если вы только заканчиваете вуз, можно указать здесь же названия курсовых работ, которые вы выполняли, если они соответствуют направлению вашей предполагаемой деятельности.

Опыт работы. По каждому месту работы укажите название организации, название вашей должности, круг ваших обязанностей (особенно те, которые вы считаете наиболее значимыми

для себя) и ваши достижения. Как правило, в резюме начинают описывать опыт работы в обратном порядке, начиная с того места, где вы трудитесь в настоящее время. Возможно, вы работали в нескольких местах, тогда целесообразнее указывать только те, которые имеют отношение к сегодняшней деятельности. Название должности, по сути, помогает понять, чем же конкретно вы занимались. Укажите все те ваши достижения, которые работодатель может проверить.

Дополнительное образование. Это очень важный раздел, который не стоит недооценивать. Укажите все курсы повышения квалификации, которые вы окончили. Важно выделить здесь все, что соответствует направлению желаемого вида деятельности.

Лицензии. Если у вас есть лицензия на определенный вид деятельности, выделите это в своем резюме.

Печатные работы. Вставьте эту информацию в свое резюме, особенно если эти публикации как-то связаны с вашими обязанностями на новом месте.

Специальные знания и навыки. Укажите, что вы умеете. Если вы знаете один или несколько иностранных языков, напишите об этом, потому что сегодня это ваш большой козырь. Умеете ли вы водить машину, есть ли у вас права — это тоже можно отметить.

Членство в профессиональных обществах. Если вы являетесь членом каких-либо профессиональных сообществ, вы можете отразить это в своем резюме.

Служба в армии. Эту информацию стоит приводить, если даст вам дополнительные очки (например, если вы претендуете на должность в каком-либо охранном агентстве) или сфера деятельности так или иначе пересекается с тем, чем вы планируете заниматься.

Формат резюме. В целом здесь можно дать одну рекомендацию: главное, чтобы ваше резюме легко читалось и было понятным. Каждый человек должен своим резюме передать всю свою уникальность. Резюме можно писать в хронологическом порядке. Этот формат наиболее удобен для выпускников.

Общие рекомендации по написанию резюме:

- Текст должен легко читаться.
- Пишите просто и понятно, фокусируя всю информацию в нужном вам ракурсе.
- Начните с опыта работы, затем идет образование, дополнительное образование, если оно у вас есть. Такое резюме достаточно просто составить и легко читать.
- Объем резюме, как правило, не должен превышать двух страниц машинописного текста.
- Не блефуйте. Это может впоследствии сыграть с вами злую шутку. Излагайте только факты. Даже голые факты при умелом подходе можно преподнести в достаточно привлекательном виде.

Домашнее задание.

- *Напишите черновик своего резюме.*
- *Договоритесь об интервью с каким-либо менеджером по персоналу и попросите его оценить ваше резюме.*

Глава 5

СВЯЗИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

А нужны ли связи?

Начнем с того, что «связи» — это то, что было, то, что есть, и то, что всегда будет. Поэтому с этим феноменом нужно считаться, его необходимо учитывать при планировании своей карьеры. Мы не будем давать оценку этому явлению, давайте лучше посмотрим, как можно его использовать, как приобрести эти вожаделенные «связи», если вы по жизни привыкли больше полагаться на себя, чем на богатых и устроенных родственников. На Западе проводили исследование, и оказалось, что больше, чем 40% уволенных по сокращению штатов управленцев нашли новую работу именно благодаря личным связям. В частности, Х. Кэтт и П. Скадамо приводят следующие ситуации, в которых люди обращаются к помощи связей:

- ✓ Начало трудовой деятельности.
- ✓ Этап продвижения вверх по служебной лестнице, когда человек ищет новые варианты трудоустройства, готовит почву для перехода в другую организацию с одновременным информированием руководства об остановке карьерного роста в той организации, где он работает в настоящее время.
- ✓ Информационное обеспечение своей карьеры: использование знакомых как источника информации о наличии вакантных мест в других организациях и получения информации об уровне оплаты там.

- ✓ Предложение своей кандидатуры на открывшиеся вакансии, минуя агентства по трудоустройству, выход напрямую на работодателя.
- ✓ Знакомство как способ получения большей информации о новом рабочем месте.
- ✓ Использование связей для поиска клиентов в случаях, если вы работаете по краткосрочным контрактам.

Так где же взять эти самые «связи» и что это такое? Связи — это все те люди, с которыми вы общаетесь. Любые контакты, в основе которых лежит общий интерес или совместная деятельность, которые позволяют людям общаться друг с другом достаточно продолжительное время. Это может быть яхт-клуб или знакомые по месту работы, клуб собаководов или любителей кошек. Короче, *должно быть что-то, что объединяет людей*. Если вы долгое время работаете по профессии, естественно, у вас будет все больше и больше новых знакомых.

Очень важно уметь выстраивать систему взаимоотношений с теми людьми, которые могут помочь в построении карьеры. В понятие «связи» можно включить родственников, друзей, работодателей, партнеров. При этом нужно учитывать, что в каждой среде есть свои нормы и правила. Очень важно эти правила выявить, понять и затем им следовать. Существует же русская пословица: в чужой монастырь со своим уставом не суйся. Выясните правила игры в той среде, где вы собираетесь строить карьеру, и играйте по ним. И основное правило — это построение позитивных взаимоотношений с людьми, которые вас окружают. Подумайте, как можно сделать так, чтобы ваши знания, навыки и умения были полезны компании, как не задевать тех людей, кто может навредить, и как сделать так, чтобы те, кто может вам помочь, захотели бы это сделать. Не стоит в построении карьеры идти «по головам». Возможно, что тактически вы что-то и выиграете, зато проиграете стратегически. Мир специалистов, особенно в какой-то области, достаточно тесен. Зачем вам дурная слава?

Безусловно, связи нарабатываются годами. И как говорил мне один из работников МИДа: «когда приглашают на рабо-

ту тебя, приглашают и весь блокнот твоих связей». У каждого человека постепенно нарабатывается свой круг. В итоге получают целые цепи профессиональных контактов. Именно поэтому к связям надо относиться очень бережно, их надо растить, пестовать, холить и лелеять. Чем бы вы ни занимались, что бы вы ни делали, помните о том, что в глазах других людей всегда нужно стараться выглядеть в наилучшем свете. Никогда и никому не говорите что-то плохое о себе. Здесь, как нигде, важно самопозиционирование. Важно, чтобы те люди, с кем вы общаетесь, считали вас хорошим специалистом, мастером своего дела. Я не говорю сейчас о блефе, хотя немного блефа еще никому не повредило, я говорю о реальности, о фактах. Если вы ходите на курсы иностранного языка, пусть об этом знают все те, кто рядом: мало ли когда это сможет пригодиться. Вы решили окончить еще один институт? Честь вам и хвала! Только не надо излишне скромничать — пусть об этом прежде узнают те, кто впоследствии сможет «замолвить за вас словечко» в нужном месте. Узнают и постепенно привыкнут к мысли о том, каким отличным специалистом вы являетесь. Уверенность в этом возвращается не за один день, а постепенно, шаг за шагом. Главное, начать строить свой домик заранее и не торопясь — кирпичик за кирпичиком. Стратегические планы не терпят суеты.

Старайтесь никогда не подводить людей. Пообещали что-то сделать — сделайте: хорошая слава лежит, а дурная далеко бежит. И если о вас будут говорить как о ненадежном человеке, то далеко на такой славе вы не уедете. Поставили цель в работе — выполните в срок.

Герой романа Гончарова «Обыкновенная история» советовал своему племяннику всегда хорошо отзываться о людях: если им это перескажут, им это будет приятно. Поэтому проявляйте уважение к тем людям, с которыми вы работаете. Если у вас о ком-то сложилось негативное мнение — держите его при себе.

Круг специалистов в какой-то области достаточно узок и то, что о вас будут говорить, очень важно. Пусть у вас будет имидж не вечного неудачника, а успешного и уверенного в себе

человека, который хорошо знает, что ему нужно и четко идет к намеченной цели. Таких людей уважают. Используйте любую возможность, чтобы продвинуться вперед.

Старайтесь держаться подальше от вечно недовольных нытиков, любителей критиковать по поводу и без повода и тому подобных «тяжелых» в общении людей, потому что их, как правило, все недолюбливают. Совершенно не нужно, чтобы вашу личность ассоциировали с негативными, вечно всем недовольными личностями. При налаживании контактов, связей необходимо учитывать, что важен не только и даже не столько объем связей, сколько их качественные характеристики. Что это такое мы рассмотрим чуть позже.

Почему по рекомендации, почему не с улицы? А теперь давайте попробуем разобраться, почему предпочитают брать на работу именно того человека, которого кто-то рекомендовал, а не профессионала с улицы. Если к работодателю приходит специалист с улицы, по объявлению или даже по рекомендации агентства, он с ним какое-то время разговаривает и на основе этого разговора должно быть составлено определенное мнение о претенденте. Необходимо решить, впишется ли он в уже существующую команду и т.д. Безусловно, это хотя и возможно, но достаточно сложно. Если же какой-то человек берет на себя ответственность рекомендовать работодателю того или иного специалиста, шанс нарваться на «темную лошадку» резко уменьшается. Именно соображения безопасности диктуют подобные правила игры. В некоторых организациях даже существует такая система: если человек рекомендовал кого-то, а его потом пришлось уволить, то увольняют и того, кто его рекомендовал. Причем это оговаривается заранее, и об этом условии знают оба: и тот, кто рекомендует, и тот, кого рекомендуют. Ответственность за поступки, таким образом, значительно повышается.

Но вот вас, наконец-то, взяли на возделенную должность. Помните, что после получения той работы, на которую вы рассчитывали, все взоры обращены на вашу скромную персону и, в особенности, недремлющее око нового начальника. В этом

нет ничего удивительного: просто он хочет утвердиться во мнении, что, взяв вас на работу, им был сделан правильный выбор. Помните, что первое впечатление наиболее устойчиво и влияет на все последующие отношения между людьми. Это происходит подсознательно. Вот почему так важно хорошо стартовать.

Что могут и чего не могут связи. Прежде чем вы решите воспользоваться своими связями, решите для самого себя, что именно вы хотите достичь с их помощью. А затем четко объясните вашему представителю, каких именно действий вы от него ждете. Обозначьте границы его полномочий, чтобы не осталось никаких ниш для домыслов и недопонимания. Например, если вы хотите устроиться на другую работу, ваш знакомый может представить вас работодателю, он может открыть для вас те двери, которые иначе были бы для вас закрыты, дать о вас необходимую информацию, представить вас — но не более. Дальше все тонкости будущей работы, варианты оплаты, перспектива продвижения по карьерной лестнице должны обговариваться непосредственно вами. Мне как-то раз предложили прекрасное место работы с интересными (на словах) условиями. Но когда я прочитала текст договора, он оказался буквально кабальным. Конечно же, я от подобных условий отказалась. А как все хорошо начиналось...

Вы для них, они для вас. Люди, к которым вы обращаетесь, тоже иногда будут обращаться к вам. Именно на этом и строится взаимная заинтересованность. «Ты — мне, я — тебе». Может быть, звучит немного цинично, зато точно. Это необходимо учитывать. Обращаясь однажды к человеку с какой-либо просьбой, будьте готовы к тому, чтобы помочь в чем-то и ему. И если вас смущает мысль о том, что однажды ваши имена будут стоять рядом, то лучше откажитесь от услуг такого человека. Свои контакты нужно тщательно отбирать, чтобы они не потянули вас не вверх, а вниз. Количество профессиональных связей не переходит в их качество. Лучше иметь рядом немного людей, которым вы можете всецело доверять, нежели много и бестолковых.

Если вы читали книгу «Курс начинающего богача»¹, то, вероятно, помните, что там было написано о конфликт-методе, разработанном в Школе конфликтологии ИС РАН профессором Л.Н. Цой. Он заключается в том, что люди наиболее полно раскрывают себя в конфликтных ситуациях. Поэтому, если вы хотите лучше узнать, что представляет из себя тот или иной человек, посмотрите, как он ведет себя в конфликте. Порой бывает достаточно одной конфликтной ситуации, чтобы навсегда вычеркнуть человека из списка своих профессиональных контактов. Если вас кто-то подводит, не бойтесь расстаться с этим человеком. На его место придут другие. Свято место пусто не бывает. Если вы в ком-то сомневаетесь, а этот человек просит вашей поддержки, лучше откажите ему, потому что на кон поставлена ваша профессиональная репутация.

Конечно же, свои контакты необходимо поддерживать. Как бы вы ни были загружены делами, не пытайтесь увильнуть от встречных просьб. Демонстрируйте доброжелательность и приветливость тем людям, в которых вы так или иначе заинтересованы, когда они вам звонят, пусть даже в не совсем удобное для вас время. Если вы что-то пообещали человеку, обязательно сдержите свое обещание. Если же выполнить обещание не представляется возможным, то лучше сразу поставить человека в известность, а не пытаться тянуть время, не подходя к телефону. Потому что иначе ваши контакты достаточно быстро иссякнут. А естественная смерть хороша только для тех контактов, которые вы решили по каким-то причинам обречь.

Поддержание связей в рабочем состоянии. Если о людях забыть на достаточно долгий срок, они забудут вас. При отсутствии внимания связь ослабевает и постепенно отмирает. Или человек может просто перейти на другую работу, у него может поменяться телефон или место жительства. Если не поддерживать постоянных и периодических контактов с людьми, связи постепенно отомрут. Если вы хотите именно этого, то тогда можете о связях не заботиться. Если же нет, тогда найдите причину позвонить человеку, с которым достаточно долгое время вы

¹ Коноваленко М.Ю. Курс начинающего богача. СПб, Питер, 2002.

не общались. Можно спросить номер телефона общего знакомого или сообщить ему интересную информацию. Здесь не столько важна тема общения, сколько напоминание о своем существовании. Чем дольше будет длиться период вашего взаимного молчания, тем сложнее будет преодолеть отчуждение и снова наладить доброжелательные отношения. Поэтому контакты с нужными людьми необходимо периодически поддерживать.

Если же координаты ваших знакомых занесены в память компьютера, это позволит вам периодически посылать им поздравления с праздниками или днем рождения по электронной почте и таким образом напоминать о себе. С помощью подобных жестов вы напоминаете о вашем существовании и о том, что вы помните об этих людях.

И еще одна важная деталь: люди, с которыми вы хотите поддерживать постоянные контакты, должны иметь не только ваш рабочий, но и ваш домашний и мобильный телефоны, номер факса и адрес вашей электронной почты. Не стоит полагаться лишь на один способ связи с вами. По крайней мере, если вас долгое время не бывает дома, у человека будет возможность связаться с вами по мобильному телефону в случае экстренной необходимости.

Соблюдение дистанции в отношениях с коллегами

На работе лучше придерживаться нейтральной позиции в отношениях с коллегами. Иногда бывая чересчур откровенными с людьми, с которыми мы работаем, и, рассказывая им больше, чем стоило бы, демонстрируя им в порыве откровенности «темные пятна» своей биографии, мы тем самым рубим сук, на котором сидим. Серьезные компании очень трепетно относятся к своим кадрам, особенно тем, кто занимает какие-либо ключевые посты. И никому не нужны кандидаты с личными проблемами или просто люди с тяжелым характером, какими бы хорошими профессионалами они не были. Поэтому лучше сохранять некоторую дистанцию с теми, с кем вы связаны

профессиональными интересами. Дружба дружбой, а служба службой.

К тому же, пытаясь завязать более близкие и более тесные отношения с людьми, с которыми вы работаете, вы создадите себе хорошую базу для проблем в будущем. Чрезмерная близость, как правило, заканчивается взаимной неприязнью. Человек, который о вас слишком много знает и не только хорошего (что греха таить — мы все не ангелы), после какого-то разногласия или вашего резкого повышения (если он остался на прежнем уровне) может много «интересного» рассказать о вас своим новым друзьям. И пошло-поехало: сплетни, слухи, рассказы, сказки-рассказки и прочие подобные «радости». А уж если у вашего близкого друга длинный язык да еще и богатое воображение, то все это будет к тому же сильно преувеличено, порой приобретая карикатурные формы. Секрет, которым вы захотите поделиться с коллегой по работе, практически мгновенно распространится по всей организации. И лучше не тешить себя иллюзиями, что человек, которому вы доверяете свой секрет, надежен и что с вами такого не случится. Чем меньше о вас знают другие люди, тем лучше. Никогда и ни при каких обстоятельствах не рассказывайте о себе что-то такое, что выставляет вас в черном свете, и вы не пожалуете об этом. Будьте немного загадочны, дружелюбны, но не фамильярны. Доверяйте только самому себе и своим самым близким людям.

И здесь мы опять возвращаемся к теме дружбы и профессиональных отношений. Нужно отдавать себе отчет, где заканчивается дружба и начинается профессиональная репутация. Другу можно простить то, что никогда не простишь коллеге — например, необязательность. Разграничивайте дружбу и работу: это совершенно разные области. С другом можно прекрасно пить чай, ездить на рыбалку, разговаривать ни о чем — в этом виде деятельности нужны совершенно иные качества характера, нежели в совместной работе. Поэтому старайтесь, во-первых, реально оценивать друзей как профессионалов, а во-вто-

рых, держать их подальше от своей профессиональной сферы деятельности еще и потому, что они слишком хорошо о вас осведомлены. Сегодня вы друзья, а завтра, если поссоритесь, что весьма вероятно при пересечении личных и деловых интересов, вся эта информация выльется наружу. Вам это нужно?

Еще один важный вопрос касается соблюдения дистанции в отношении друзей и родственников. Как правило, если ваш друг начинает работать под вашим началом, то вашей дружбе приходит конец. Поэтому, если друг просит принять его к вам на работу, сто раз подумайте, прежде чем сделать этот шаг. В подобных ситуациях можно рекомендовать четко отстаивать свою позицию и свои интересы. Потеря друга равновероятна в обоих случаях. Поэтому позаботьтесь лучше в первую очередь о себе. А если ваш друг человек разумный, то он недолго будет на вас в обиде и согласится с логикой ваших рассуждений.

Формирование связей в начале карьеры

Если вы только что окончили вуз или просто решили кардинальным образом поменять род своих занятий, то в выбранной вами области связей у вас пока нет. Их нужно как-то начинать строить. С чего начать? Вспомните всех тех людей, с кем вы учились. Эти люди тоже где-то работают, и, к тому же, вы неплохо представляете все их достоинства и недостатки. Поддерживайте контакт со своими однокашниками. Круг наших ранних связей — это люди, с которыми мы учились, люди, которые нас учили — преподаватели и другие, с кем нас так или иначе сталкивала судьба за годы учебы. У одних мы проходили практику, с другими еще как-то взаимодействовали. Особое внимание хочется уделить различного рода практикам. Это уже является входом в ту среду, где вы потом будете работать. Именно поэтому отнеситесь к ним максимально серьезно. Ваши отчеты по практике, особенно если вы знаете, что они попадут в руки не только ваших преподавателей, должны быть блестяще выполнены. Вообще любую работу лучше делать качественно.

Во-первых, это определенным образом вас характеризует, во-вторых, вы приобретаете опыт. Когда я училась, самым скучным предметом мне казалась психофизиология. Клиницистом я становиться никогда не собиралась и считала, что она мне вряд ли когда-нибудь пригодится. Соответственно и внимания я ей уделяла ровно столько, чтобы сдать ее на «4» и, как я считала, забыть о ее существовании. Ничего подобного! На самом деле, это оказалось той базой, тем фундаментом, с помощью которого, можно легче продвигаться дальше. Пришлось самостоятельно сесть за учебники и штудировать тот материал, который в институте по глупости прошел мимо меня.

Итак, перечислим, какие связи могут оказаться в вашем распоряжении уже на первых этапах вашей карьерной лестницы:

- Те люди, с которыми вы, так или иначе, взаимодействовали за годы вашей учебы.
- Семейные связи.
- Если вы занимаетесь спортом или у вас есть какое-то хобби, то люди, с которыми вы общаетесь, тоже, возможно, смогут вам чем-то помочь.

Теперь вам остается только среди всех этих знакомых найти того человека, который имеет практический опыт в том виде деятельности, который вы определили как направление своего карьерного роста. Например, вы решили поработать юристом в организации, следовательно, вам нужно найти среди своих знакомых человека, который в принципе смог бы рассказать вам о перспективах подобной деятельности. Если такого среди них нет, то, может быть, они смогут вывести вас на нужного и компетентного в подобных вопросах человека. Здесь также нужно отметить, что любой совет, который вы получите, для начала проанализируйте. А еще лучше узнать мнение сразу нескольких людей по интересующему вас вопросу и сопоставить всю информацию, которую вы получили из разных источников. Найдите то общее, что содержится в высказывании всех приглашенных вами экспертов, вероятно, это и будет истиной.

Безусловно, свое первое место работы в настоящее время получить достаточно трудно. Но не невозможно. Есть еще один, правда, более длительный способ проникнуть на работу в то учреждение, куда бы вы хотели попасть. Начните с низкооплачиваемых рабочих мест. А затем атакуйте компанию изнутри. Начав работать в организации на какой-либо незначительной должности, приступайте к налаживанию связей внутри организации, при помощи которых впоследствии можно будет перейти на более приемлемые должности и ставки. Вспомните, что Александр Меньшиков тоже начинал всего лишь с должности царского денщика. Х. Кэтт и П. Скадамо предлагают следующий алгоритм подобного внедрения:

1. Выявите интересующие вас компании и узнайте, какой персонал им нужен.
2. Не обращайтесь на уровень оплаты и то, кем вам придется поработать некоторое время. Выполняйте свою работу качественно, чтобы к вам не было никаких претензий.
3. Начинайте прорабатывать контакты со своего руководителя. Цель состоит в том, чтобы он был на вашей стороне. Покажите себя ответственным работником, качественно и быстро выполняющим все поручения. Будьте жизнерадостны и приятны в общении. Ворчунов не любят.
4. Постарайтесь завязать отношения с людьми, которые работают и в других отделах.
5. Определите свои ключевые интересы: людей, которые смогут способствовать вашему дальнейшему продвижению вперед. Сделайте так, чтобы эти люди обратили на вас свое внимание: здоровайтесь по утрам, приложите усилия, чтобы ваше лицо им запомнилось. Будьте общительны, дружелюбны — с такими людьми, как правило, легко общаться, поэтому к таким людям всех так и тянет, как магнитом. А вам только это и нужно! Но никакого подвоха! Если вы смотрели фильм «Щит и меч», то, вероятно, обратили внимание на поведение главного героя — разведчика

Александра Белова (Йогана Вайса). Ему нужно было продвигаться от рядового в руководящий состав вермахта. С каким блеском и как мастерски он проделал этот путь. Даже будучи денщиком у генерала Лансдорфа, он выполнял свою работу без тени подобострастия и сумел обратить внимание немецкого генерала на свой ум и, таким образом, добился продвижения по службе. Вообще литература, хорошие кинофильмы — это кладезь различных примеров, источники информации, из которых можно черпать очень многое, потому что они основаны на самой жизни. Главное уметь критически анализировать ту информацию, которая к вам поступает. Тогда будете видеть и понимать то, на что раньше, возможно, не обращали внимания.

6. Поработав определенное время на незначительной должности, приступайте к налаживанию связей. Расскажите вашему руководителю, что вы хотели бы работать в этой фирме и что мечтаете получить должность в таком-то отделе. Попросите у него совета, каким образом вам лучше действовать, чтобы осуществить свою мечту. И если до сих пор вы проявляли себя только с положительной стороны, то может статься, что босс вам поможет или хотя бы посоветует, каким путем вам двигаться вперед.

Эта техника подчас открывает двери, которые при иных обстоятельствах были бы для вас закрыты. В принципе, этой техникой может воспользоваться каждый, кто хочет трудоустроиться в крупную и престижную компанию.

В любом случае новичку очень важно закрепиться на том месте, которое ему удалось получить. Только обжив первую ступеньку карьерной лестницы, можно спокойно двигаться дальше.

Налаживая связи, вы создаете задел на будущее. Не пытайтесь форсировать события. Пусть все идет своим чередом. Связи — это своего рода живой организм. А ни один цветок не будет расти быстрее, если его дергать вверх. Всему свое время. Время сеять и время собирать урожай. При этом будьте край-

не разборчивы при включении того или иного человека в круг ваших связей. Пусть будет не количество, а качество. Учтите, зачастую трудно не установить связи, а заставить их работать на вас.

Кто может вам помочь? Чаще всего новичкам приходится рассчитывать только на добровольную помощь и на совет более старших коллег. Но почему, с какой стати кто-то вдруг будет помогать вам? Просто так, «за красивые глаза»? Да, конечно же, бывает и такое. Но на этом этапе как нельзя более важно желание и старание новичка сделать подобные контакты *взаимовыгодными*.

- Делайте все, чтобы быть хоть чем-то полезным тем людям, которые помогают вам. Уместны любые проявления благодарности, например, готовность оказать какую-либо услугу. Умейте быть благодарным.
- Если вы встречаете критику с чьей-то стороны, прислушайтесь к ней. Возможно, она несет что-то полезное для вас. Не обижайтесь на критику, даже несмотря на то, в какой форме она была высказана. Критика — это всегда скрытая рекомендация. Ее только нужно услышать, и иногда «между строк».
- Не стесняйтесь спрашивать совета людей, которые более компетентны в какой-либо области. Покажите, что вы готовы учиться, что вы открыты для конструктивного диалога, что вы уважаете чужое мнение и иную точку зрения.
- Прислушивайтесь к советам, которые вам дают.
- Если кто-то ранее критиковал вас за неправильно выполненную работу, поинтересуйтесь, правильно ли вы делаете ее сейчас.

Как расширить свои связи

Вокруг вас жизнь бьет ключом, особенно в профессиональном мире. Периодически проходят различные выставки и конференции, встречи профессиональных ассоциаций. На на-

чальном этапе вашей карьеры это неплохая возможность расширить круг своих знакомств и внешних связей с представителями других компаний. Участие в различных мероприятиях позволит вам не только наладить деловые отношения с коллегами, но и приобрести новые знания, начать лучше ориентироваться на рынке труда.

Членство в различных профессиональных организациях и участие в их работе дает возможность познакомиться с другими людьми из своего профессионального сообщества, которые со временем могут оказаться вам полезными. Познакомиться с коллегами также можно:

- На различных курсах повышения квалификации. Лучше, если это будут многодневные курсы с отрывом от производства. Это позволит вам войти в более тесный контакт с теми людьми, которые возвращаются в сферах тех же интересов, что и вы.
- На различных конференциях, тематика которых так или иначе пересекается с вашей работой.
- Много новых знакомств приобретается непосредственно в процессе работы.

База данных. Безусловно, всю полученную информацию нужно тщательно обрабатывать и хранить таким образом, чтобы она была вам постоянно доступна. Утрата подобных данных порой бывает невосполнима. Поэтому к архиву предъявляется несколько требований: с одной стороны, он должен иметь достаточно компактную форму, чтобы постоянно быть под рукой, где бы вы ни были, а с другой стороны — и это самое важное — он не должен быть утрачен. Потеря архива — почти трагедия, потому что таким образом вы слишком многое теряете. Отсюда делаем вывод: архив должен дублироваться и желательно несколько раз, чтобы потеря записной книжки не стала для вас трагедией. Архив можно поместить в компьютер или удобный большой ежедневник.

Очень полезно бывает расположить данные на каждого человека на отдельной страничке еженедельника с тем, чтобы потом иметь возможность вписывать туда различную дополни-

тельную информацию, которая так или иначе может быть вам полезна.

Записывать информацию об интересующих вас людях можно в форме ответов на вопросы. Один из вариантов схемы подобных записей я привожу ниже.

- Дата заполнения и внесения последних изменений (кому нужны сведения, которые безбожно устарели?).

- Ф.И.О.
- Прозвище.
- Занимаемая должность.
- Название фирмы и адрес.
- Домашний адрес.
- Телефон: служебный, домашний, мобильный, факс.
- Адрес электронной связи.
- Дата и место рождения.
- Особенности физического состояния (примеры: в прекрасной физической форме, артрит, боли в спине и т.п.).
- Какими видами спорта занимался?

Полученное образование:

- Средняя школа и год окончания.
- Вуз — когда и где окончил?
- Ученые степени.
- Какой вневузовской деятельностью занимался?
- Если человек не получил высшего образования, то является ли для него это обстоятельство болезненным?
- Чем компенсировалось отсутствие высшего образования?
- Прохождение военной службы.
- Звание при увольнении в запас.
- Отношение к своей службе в армии.

Семья:

- Семейное положение.
- Ф.И.О. жены (мужа).

- Образование жены (мужа).
- Круг интересов жены (мужа).
- Дата свадьбы.
- Дети, их имена и возраст.
- Образовательный уровень детей.
- Чем интересуются дети (их увлечения, проблемы)?

Предшествующая деятельность.

- Прежние места работы.
- Предшествующая должность.
- Имеются ли в кабинете какие-либо символы социального положения?
- Имеются ли люди, к мнению которых клиент особо прислушивается?
- Какие деловые отношения он (она) имеет с сотрудниками нашей фирмы?
- Являются ли эти отношения хорошими и почему?
- Кто еще из сотрудников фирмы знаком с клиентом?
- Тип контакта.
- Характер отношений.
- Как сотрудник относится к своей фирме?
- В чем заключается долгосрочная деятельность человека?
- В чем заключается ближайшая цель его коммерческой деятельности?
- Чем в настоящее время человек озабочен больше всего?

Особые интересы.

- Является ли членом партии. Если да, то какой?
- Отношение к религии.
- Что еще принимает близко к сердцу?
- Употребляет ли спиртные напитки? Если да, то какие и в каком количестве?
- Курит ли клиент? Если не курит, то возражает ли, когда курят другие в его присутствии?

Попробуйте разработать свой список вопросов на всех *ключевых людей*, на который полезно получить ответы.

Все свои связи попробуйте для начала проанализировать: что вы реально знаете о репутации этих людей на работе? Может быть, их не ценят и не уважают и тогда, если ваше имя будет звучать рядом с их именами, это может вам не только не помочь, но даже навредить. Если же трудоустройство состоялось, то вам нужно отслеживать взаимоотношения между работодателем и тем человеком, который вас рекомендовал: если их отношения по какой-то причине испортятся, это вполне возможно отразится и на вас.

Связи и организация. Порой люди тратят массу усилий, пытаясь продвинуться в неперспективных компаниях. Всегда старайтесь работать на лучшую компанию в отрасли. Покидайте компании слабые и бесперспективные. Они ничего не дадут вам в построении вашей карьеры. Утонет компания, пойдете ко дну и вы вместе с ней. Чтобы не попасть в эту ловушку, обозначьте свои долгосрочные цели и прежде чем предпринять очередной шаг задайте себе вопрос: «Как этот шаг продвигает меня к моей цели?». Не стоит тратить массу времени на то, чтобы добиться того, что компания в принципе не может вам дать.

В организации самые первые связи завязываются с непосредственным начальником и коллегами по работе, постепенно расширяясь. Обычно этап налаживания контактов протекает довольно гладко. Определите, кто обладает в компании достаточным влиянием, кто мог бы помочь вам в решении ваших проблем, кто будет действовать в ваших интересах в процессе развития ваших взаимовыгодных отношений. Всегда существуют те, кто может помочь вам достигнуть своих целей. И для начала вам нужно понять, кто они, эти люди. А это не всегда именно те, от кого зависит решение тех или иных вопросов.

О чем не стоит просить. Какие просьбы являются чрезмерными? К этой категории относятся:

- Просьбы, выполнение которых потребует слишком больших усилий.

- Злоупотребление чьим-то доверием.
- Просьбы, которые заведомо ставят человека в сложное или затруднительное положение.
- Просьбы, которые могут стать причиной неприятности (например, различные противозаконные просьбы).

Если вам почему-то отказали в вашей просьбе, проанализируйте мотивы отказа. Возможно, вы перешли невидимую границу дозволенного, либо человек просто не намерен вам помогать и его нужно вычеркнуть из числа своих связей.

Коллеги и подчиненные. Хорошие отношения стоит строить не только с начальством, но и с теми, кто стоит на одной ступени лестницы вместе с вами, и с теми, кто находится по отношению к вам в подчиненном положении. Возможно, что явных преимуществ у подобных связей не так уж и много. Но это сегодня. А будет еще и завтра. И кто знает, что произойдет. Подчиненные могут уйти с повышением в другую организацию, и однажды может настать момент, когда именно они поспособствуют вашему продвижению по карьерной лестнице. Не стоит заранее сбрасывать этих людей со счетов.

Тем более опрометчивым поступком будет наживать себе в их лице врагов. Дистанцируйтесь от тех личностей, общение с кем не предвещает вам ничего хорошего. Старайтесь придерживаться ровных и стабильных отношений со всеми людьми, которые вас окружают.

Переход с работы на работу. Основное правило, которого вы должны придерживаться — это уходить с любой работы по-хорошему. Тогда вы сможете и дальше пользоваться всеми теми связями, которые у вас появились за время работы в компании. Прежние сотрудники могут оказаться ценным источником нужной вам информации или смогут помочь в каком-то очередном трудоустройстве. А может быть, в один прекрасный день вы решите вернуться в ту компанию, которую сегодня покидаете, но уже на иных условиях или в ином качестве.

Остановите свой праведный гнев и желание высказать все, что накопилось на душе. Выигрыш от подобного поступка будет намного меньше утраченных возможностей сотрудничать с этими людьми в дальнейшем. Пусть о вас останутся самые лучшие воспоминания.

Почему сложно найти работу по объявлениям? Как только в газете появляется объявление о вакансии на приличную должность, в эту организацию посылаются десятки, а то и сотни резюме от соискателей. Поэтому велика вероятность того, что ваше резюме просто-напросто затеряется в море себе подобных бумаг. Вы ничем не хуже остальных, но ничем и не лучше. Иначе говоря, вы ничем не выделяетесь. Так можно достаточно долго искать себе подходящую работу. К тому же потенциальные работодатели не торопятся отвечать на поданные заявки. Большинство из них просто остаются без ответа.

Тогда что же, продолжать работать там, где вам не нравится? Сидеть и ждать у моря погоды? Неудачники так и делают: всю жизнь работают на одном и том же месте, ожидая раз в год мизерной прибавки к жалованью. «Пусть небольшие деньги, но зато стабильные», — любят говорить они в свое оправдание. А такие ли уж стабильные? Даже государственные предприятия последние годы не отличаются регулярностью в выплате зарплаты (вспомним забастовки шахтеров, например). Следовательно, нужно искать другие пути продвижения в выбранном направлении.

Действуем по плану. Если вы все же решили поменять работу, то полезно, по крайней мере, заранее спланировать эту акцию.

- Оцените свое сегодняшнее положение и свои возможности.
- Продумайте заранее направление дальнейшего движения.
- Определите, какие средства помогут вам достигнуть того, чего вы хотите.
- Используйте средства с наибольшей эффективностью.

Если у вас не будет четкого плана поиска новой работы, то все ваши попытки окажутся бессистемны и хаотичны. Возможно, что вы все-таки получите какой-то результат. Но это будет далеко не тот, на который вы могли бы рассчитывать. При поиске работы, особенно если вы на сегодняшний день безработный, как никогда важна система и планомерность.

Прежде чем выходить с предложениями своих услуг на внешний рынок, определите для себя:

- В чем состоят ваши особые преимущества? Чем вы выделяетесь на фоне других подобных претендентов?
- В каких организациях ваши знания и навыки окажутся наиболее ценными?
- Есть ли у вас контакты с представителями этих организаций?

Переход на новую работу. Прежде чем окончательно перейти на новое место работы:

- Письменно оформите все предварительные устные договоренности. Все должно быть черным по белому изложено на бумаге и соответствовать тому, о чем говорилось во время интервью. Я уже писала, что устные обещания и то, что написано в договоре о найме, подчас могут разниться в самых основных вопросах кардинальным образом.
- Попросите для ознакомления стандартные условия приема на работу в данную организацию и сравните с тем, что было предложено вам. Каково действие различных льгот для разных категорий сотрудников?
- Внимательно, очень внимательно прочтите все письменные материалы, которые сможете получить. Особенно все то, что написано мелким шрифтом. Обратите особое внимание на то, что не обсуждалось в ходе переговоров. Если в процессе чтения у вас возникают вопросы, не стесняйтесь задавать их.
- Не увольняйтесь с предыдущего места работы прежде, чем не выясните до конца все, что считаете необходимым.

- Старайтесь максимально полно осветить важные для вас условия: например, что вы избегаете командировок или предпочитаете работать в своем регионе. Если у вас есть какие-то ограничения по состоянию здоровья, об этом тоже лучше сказать заранее, чтобы не подводить того человека, который вас рекомендовал.
- Постарайтесь получить информацию о финансовом положении компании, в которой собираетесь работать. Если компания «на ладан дышит», вряд ли стоит срывать с старого места работы.
- Поинтересуйтесь, высокая ли в компании текучесть кадров. Если да, то это неспроста. Из хороших компаний люди просто так не уходят.
- Нелишним будет также узнать, насколько регулярно или же, наоборот, с задержками выплачивается заработная плата.

Позитивный имидж — прежде всего. Если ваш имидж будет хромать на обе ноги, то будьте уверены, что никакие связи вам не помогут. Сейчас, в условиях достаточно жесткой конкуренции, бездари и лентяи никому не нужны, от них стараются избавиться всеми правдами и неправдами. Поэтому-то и становится важным не столько то, кто вас знает, а сколько то, с какой стороны вас знают.

Как видите, поддерживать свои связи в рабочем состоянии — это целое искусство. Оно требует времени, оно требует эмоциональных затрат. Но все это стоит того, чтобы этим заниматься. Если же формулировать основную мысль этой главы, то она будет звучать так: ищите тех людей, с кем вам по пути. И тогда, помогая друг другу, вы сможете достичь гораздо большего, нежели поодиночке.

Глава 6

ИЩУ РАБОТУ

С чего начать?

Итак, с тем, чего именно вы хотите, вы определились. Теперь можно поразмышлять: а как, собственно, можно это получить. Для того, чтобы достичь задуманного, чтобы добиться своего, перед вами открыты множество путей и возможностей.

Давайте вспомним небезызвестного Иванушку-дурачка. Его цель — выручить Василису Прекрасную. Он и шел к ней. Но по пути то одного выручит, то другого. Казалось бы, любая задержка должна отдалять его от поставленной цели. Ан нет. Он помог — ему помогли. Так в жизни и бывает. Будьте открыты миру, открыты тем возможностям, которые входят в вашу жизнь. Не отвергайте их сходу, сначала попробуйте, может быть, они вам как-то пригодятся впоследствии. Не знаю, судьба это или что-то еще, но зачастую бриллианты валяются прямо у нас под ногами. Нужно только нагнуться, поднять их и отмыть от пыли. Когда что-то очень нужно, то возможности получить именно то, что вам нужно, вырастают буквально «из ниоткуда». Хотите — назовите это фантастикой, хотите — везением. Существует еще очень многое, чего наука пока не в силах объяснить. Но от того факта, что мы не знаем закона всемирного тяготения, работать этот закон не перестает.

К одной и той же цели можно прийти совершенно разными путями. Нужно только подумать, порассуждать, даже пофантазировать. Пример? Пожалуйста!

Допустим, вы ставите перед собой цель: найти работу за рубежом. Средством достижения этой цели может быть, напри-

мер, получение высшего экономического (психологического, технического и др.) образования с одновременным изучением иностранного языка. Еще лучше нескольких, тогда возможность выбора будет значительно больше. Таким образом, задачу мы сформулировали. Осталось найти пути ее решения. А вот вариантов пути может быть превеликое множество. Перечислим их.

Варианты решения данной задачи:

1. Поступить в Высшую школу экономики, попутно с этим заниматься с преподавателем языками (одним, двумя, тремя — кто сколько потянет).
2. Поступить на факультет иностранных языков и, начиная с третьего курса, учиться на платном отделении факультета экономики. Таким образом, при окончании вуза у вас будет не один, а два диплома о высшем образовании, причем одно из этих образований будет профильным.
3. Обучаясь на экономическом факультете того или иного вуза, одновременно с этим учиться на курсах иностранного языка.

Как видите, я перечислила только три варианта подхода к поставленной вами цели. Этот список можно продолжать и продолжать, варьировать частных преподавателей, различные курсы, получение дополнительного высшего образования. Так что выбирать можно из гораздо большего количества альтернатив. И вот здесь возникает первая трудность: ничего не упустить из виду и выбрать наилучший вариант.

Итак, вам нужно принять решение. Мы знаем, что важные задачи являются многосторонними, их можно решить различными способами, сделав, таким образом, массу разнообразных выборов, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. Для этого необходимо взвесить все возможности и проанализировать их. Наиболее оптимальным способом принятия важного решения представляется разработка «рабочего листа». Целью этой работы является выбор наиболее выгодного и приемлемого для вас решения. Составление подобного документа дает такие преимущества:

- Четкая постановка задачи.
- Выбор наибольшего количества вариантов, которые приведут вас к намеченной цели.
- Рассмотрение тех аспектов проблемы, которые могут повлиять на принятие решения.

План работы:

1. Четко сформулировать решаемую задачу. Это одновременно позволит ее сузить. Например, «Чем мне заняться после окончания института, чтобы сделать успешную карьеру?»
2. Выделяем параметры задачи.
3. Составляем список вариантов возможностей. Под каждым параметром пишем список всех вариаций, которые только придумаете.
4. Рассматриваем различные варианты и комбинации (табл. 3). Не стоит пользоваться только логикой. Дайте возможность и «его величеству случаю». Случайный поиск бывает очень полезен, потому что подчас открывает самые неожиданные возможности и перспективы.

Таблица 3

Варианты деловой карьеры

Задача: разработать вариант построения деловой карьеры				
Форма собственности организации	Место работы	Сферы, в которых вы бы хотели работать	Подчиненность	Наличие свободного времени
Государственная фирма	За рубежом	Торговые фирмы	Исполнитель	Свободный график работы
Частная фирма	Крупный город	Производство	Руководитель	Работа «от и до»
Акционерное общество	По месту жительства	Посреднические организации	Работать самостоятельно	
	Сельская местность	Сфера услуг	Быть «в свободном полете»	

А теперь попробуйте по-разному объединить различные параметры и посмотрите, что получится. Возможно, что вы найдете какой-то новый, интересный подход к данной проблеме.

Для начала же выберем наиболее важные параметры решаемой задачи и выпишем их на отдельном листе.

Рассмотрим алгоритм работы, предложенный Дианой Халперн. В работе над любой проблемой, над любой задачей в целом можно выделить следующие стадии:

1. *Подготовительная стадия или ознакомление.* На этом этапе вы должны определить суть задачи, желаемую цель и посмотреть, какой информацией вы обладаете. Это очень важный этап процесса решения задачи, поскольку правильное решение не может быть найдено, если задача плохо и нечетко сформулирована.
2. *Стадия разработки.* На этом этапе продумываются различные пути решения, очерчивается пространство решаемой задачи.
3. *Оценка.* На этом этапе оцениваются пути решения задачи и выбираются лучшие из них.
4. *Инкубационный период.* Это несколько необычная стадия. На этом этапе, если вы не можете отыскать решения задачи, вы перестаете над ней работать. То есть активно вы с этой задачей не работаете. Она может присутствовать, а может отсутствовать в процессе решения и зависит от самой задачи. Очень часто именно в этот период и приходит «озарение». Вспомним, например, Менделеева и его таблицу, которая приснилась ему во сне. Хотя это очень трудный период — не думать о том, что вызывает затруднение и вернуться к этому вопросу лишь спустя некоторое время. Однако от скольких ошибок он может уберечь. Особенно этот период полезен во время экзамена. Вы можете сначала решить простые задачи и лишь затем перейти к сложным.

Графический способ решения любых задач и проблем очень удобен своей наглядностью. Перед вами вырисовывается вся картина целиком, и вам уже не нужно удерживать в памяти разрозненные куски. Проверьте это сами.

А теперь давайте продумаем различные варианты поиска своего направления движения. Для этого *составьте список всех возможных вариантов*. Где бы вы могли и, главное, где бы вы хотели работать? Чем более тщательнее и скрупулезнее вы сейчас поработаете, тем проще вам будет на этапе воплощения решения в действие. Имеются в виду не конкретные фирмы или лица, а то, какие категории фирм могут нуждаться в ваших услугах. Этот список может включать в себя множество различных организаций, например, если вы хотите что-либо продавать (а мы все так или иначе что-то продаем — такова специфика сегодняшней жизни), то в сферу ваших интересов могут попасть:

- ✓ коммерческие учебные заведения;
- ✓ торговые предприятия (магазины, бутики и пр.);
- ✓ коммерческие организации (желательно перечислить по профилю: туристические, рекламные и пр.).

В то же время, если вы являетесь специалистом по атомным реакторам, то сфера ваших интересов существенным образом меняется.

Зачем это нужно сделать? Да просто-напросто для того, чтобы вы не тратили свое время и энергию попусту, предлагая свое сотрудничество тем, кто по роду своей деятельности несколько в нем не нуждается или же недостаточно платежеспособен, чтобы он мог вас заинтересовать. Итак, вы имеете некий профильный перечень — в каких областях вы можете предложить свои услуги. Теперь давайте этот общий список конкретизируем. Составьте список с названиями вполне реальных фирм, указав в нем, как минимум, контактные телефоны, а как максимум, еще и почтовые адреса, e-mail и, по возможности, контактные лица. Где эту информацию взять?

Источники информации:

- ✓ интернет (поисковые системы и собственные сайты);
- ✓ справочники («Желтые страницы», «Прайс-лайн» и пр.);
- ✓ готовые базы данных;
- ✓ личные знакомства;

- ✓ рекомендации знакомых;
- ✓ реклама в СМИ (газетах, журналах, ТВ, радио);
- ✓ профильные выставки;
- ✓ уличные вывески, рекламные стенды;
- ✓ упаковки товаров и продуктов, пакеты с рекламой;
- ✓ собственный автотранспорт фирмы с ее рекламой и контактными данными.

Как видите, эти источники неравнозначны. Например, «Прайс-Лайн» сразу дает вам тысячи телефонов фирм, но много ли информации об этих фирмах мы можем почерпнуть из этого источника? И наоборот — персональный сайт любой фирмы расскажет о ней весьма много, но скрупулезное исследование различных сайтов — весьма кропотливая работа, отнимающая много времени. Поэтому, безусловно, нельзя фокусировать свое внимание только на каком-то одном источнике информации.

Многие соискатели, открыв любую базу данных, в которой имеется сотня-другая телефонов, начинают радостно потирать руки и тут же хвататься за телефонную трубку. И это — одна из самых больших ошибок. Прежде чем звонить, необходимо сначала тщательно продумать — кому. Работать бессистемно — одна из самых больших ошибок. Система же начинается с того, что, прежде чем начинают звонить, определенным образом составляется и обрабатывается список людей, к которым вы планируете обратиться.

Домашнее задание.

□ *Поставьте себе задачу постепенно (например, за неделю) составить список, в котором будет не менее 1 000 фирм — потенциальных работодателей.*

Зачем делать эту механическую работу? Опыт показывает, что время, потраченное на подготовку, окупается с лихвой, и лучше немного времени потерять на предварительном анализе, чем огромное количество времени на неверно направленных действиях. Маленький совет: конечно, можно список делать и на бумаге, но ввиду того, что список большой, а работать с ним предстоит много — лучше это сделать в электронном виде.

Сегментация списка. Продолжаем работать со списком потенциальных работодателей. Их условно можно разделить на три большие группы:

А — крупные компании. Это гиганты: таких организаций очень немного, их можно пересчитать по пальцам: «Лукойл», «Газпром», крупные банки и т.п.

В — средние компании — это, как правило «золотая середина».

С — небольшие компании. Они не отличаются богатством, и карьеру в них можно сделать, лишь переходя из одной компании в другую. Но таких компаний очень много.

Зачем нам может быть полезно это деление? Во-первых, оно позволит оценивать потенциал фирмы в смысле его платежеспособности. Кто и какие деньги в состоянии вам предложить.

Разделите весь свой составленный список на три колонки и сравните с тем, что было. Есть разница? Внутри каждой группы тоже имеет смысл осуществить своеобразное деление на так называемых «лидеров» (с которых берут пример другие члены данной группы), «средняков» и «отстающих». Таким образом, у вас получилось несколько групп потенциальных работодателей. Вы уже оценили себя, свои способности и умения. Трезво взвесьте, какую работу вы «потянете». Какой у вас опыт работы. Понятно, что хочется всего и сразу. Но как любил говорить один мой знакомый: главное — «не облажаться». Грубовато, но метко. Может быть, сначала есть смысл набраться опыта не в самых престижных фирмах? И только поработав и накопив соответствующий опыт, искать работу в крупных и престижных компаниях?

Домашнее задание.

□ *Напишите преимущества и недостатки работы в крупных и мелких фирмах.*

Деление рынка на сегменты выполняет еще одну не менее важную задачу: определив интересующие вас фирмы, вы сможете иметь более четкое представление о том, что нужно этим фирмам, каких специалистов они ищут.

Домашнее задание.

□ *Запишите название пяти фирм, которым необходим человек с вашим жизненным опытом, вашими личностными качествами.*

Насколько вы способны дать то, в чем нуждаются эти фирмы? А какие ваши качества будут мешать в вашей работе. Перечислите их.

Чему вы готовы еще научиться, чтобы лучше соответствовать выставляемым требованиям?

Что нужно рынку? Это важный вопрос, на который вы должны знать ответ до того, как начнете планомерную работу по поиску работы. Выпишите название 5-10 фирм, которые можно найти на рынке труда и которые нуждаются в специалистах с вашим объемом знаний, навыков и умений. Можете ли вы удовлетворить их ожидания?

Где бы вы ни работали, необходимо постоянно совершенствовать свое мастерство. Тот, кто не идет вперед, тот скатывается назад. Это общеизвестная истина. Постоянно нагружайте свой мозг все новым и новым. Без использования ржавеет даже железо, так что же говорить про такой тонкий и хрупкий инструмент, как мозг. К тому же на различных курсах можно познакомиться с нужными людьми, которые смогут впоследствии оказать вам полезными.

Для того чтобы достичь в самообразовании наибольших результатов, лучше не использовать только такой вид обучения, как кассеты. Как правило, люди покупают книги, кассеты, а потом они годами пылятся на полках. Если вы хотите достичь наилучшего результата, то стоит придерживаться следующих правил:

- Постарайтесь найти вескую причину, почему и зачем вам нужно научиться, например, печатать на машинке. Потому что не будет мотивации, не будет и успеха. Вспомните, как мы учились в школе. Нам преподавали те предметы, которые были нам не особенно интересны. И вспомните, как вы учились, если у вас была какая-то движущая сила для учебы, например, прибавка к зарплате. Меняется качество обучения. Я вспоминаю, как я учила, точнее, «му-

чила» иностранный язык сначала в школе, потом в вузе и как я его зубрила, когда появилась перспектива поработать за границей. И затрачиваемые усилия, и качество усвоения материала сильно отличаются в зависимости от наличия или отсутствия желания учиться. И это необходимо учитывать.

- Логически объясните себе, почему вам нужно овладеть именно этими навыками. Причины должны быть серьезно обоснованы. Как видите, мы задействуем для самомотивации сразу две сферы: эмоциональную и когнитивную, мысли и чувства, «хочу» и «надо». Но в основе все же должны быть эмоции, наше «хочу» способно двигать вперед гораздо быстрее, нежели «надо».
- Постарайтесь на определенное время сконцентрироваться только на чем-то одном. Это поможет вам сосредоточить все усилия на выполнении конкретной задачи. Поэтому если вы решили овладеть компьютером, научиться профессионально влиять на партнеров по переговорам и стать более уверенным, не покупайте книги сразу по трем этим направлениям. Сначала освойте что-то одно, затем другое. И так шаг за шагом вы постепенно овладеете всеми необходимыми вам знаниями. Для начала займитесь чем-то одним, и только получив удовлетворяющие вас результаты, переключайтесь на следующее.
- Используйте каждый удобный момент для самосовершенствования. *Сразу же закрепляйте теоретические знания практикой.*
- Определите, как вы себя поощрите, когда добьетесь поставленной цели. Это неременное условие!

Прямая рассылка

При использовании этого способа поиска работы вы посылаете информацию о себе вместе с сопроводительным письмом по факсу, по почте или посредством электронной почты. Вы мо-

жете отправить множество таких писем, но ваши шансы найти работу достаточно невелики. Обычно эффективность подобных кампаний около 5%. Тем не менее, при рассылке целесообразно подходить к подобной работе с использованием системы. Основная причина малого количества ответов по подобным рассылкам — это широта охвата. Чем более четко и сфокусировано вы выбрали сегмент рынка, на который вы направляете свои усилия, тем выше вероятность успеха.

1. Отберите компании, которые заинтересовали вас по тем или иным параметрам.
2. Выберите компании, которые соответствуют вашим профессиональным интересам.
3. Выберите компании, у которых есть определенные достижения в интересующей вас сфере.
4. Напишите сопроводительное письмо и резюме.

Остановимся подробнее на сопроводительном письме. Оно так же важно, как и само резюме. Решающим фактором является личное обращение к человеку, от которого так или иначе зависит принятие решения, например, к начальнику отдела кадров. Для этого можно предварительно позвонить в компанию и узнать, кто занимается вопросами подбора персонала, его должность, фамилию, имя и отчество. Продумайте причину, по которой вы обращаетесь именно в эту компанию. Ее можно указать в сопроводительном письме, чтобы показать заинтересованность именно в этой фирме. В письме целесообразно использовать так называемый «Вы-подход»: ваше предложение должно быть направлено в первую очередь на интересы вашего потенциального работодателя. Вы должны объяснить ему, как ваше присутствие в его фирме поможет ему удовлетворить потребности фирмы. То есть пишите, что именно получит организация, если она примет вас на работу.

Дж. М. Лэйхифф и Дж. М. Пенроуз считают, например, что сопроводительное письмо при прямой почтовой рассылке должно выполнять следующие задачи:

1. Запрос о работе. При этом необходимо быть предельно конкретным в описании того, на что вы претендуете. Можно изложить ваш вероятный вклад в компанию и ее развитие.

2. Осветить, как ваш опыт и ваши знания, которые описаны в резюме, связаны с должностью, на которую вы претендуете, и с данной компанией.
3. Объяснить, чем именно привлекает вас данная компания.
4. Попросить о назначении срока собеседования в удобное для работодателя время.

Все фразы письма должны быть тщательно отредактированы, в них не должно быть негативных фраз. Письмо составляется достаточно коротким, не более одной страницы. Если вы не получили ответа в течение ближайших двух недель, можно попробовать прояснить ситуацию с помощью телефонного звонка. Спросите о ситуации с вашим запросом. Либо можно воспользоваться еще одним письмом. Не стоит обвинять в бездействии. Чем больше такта вы проявите, тем лучше.

Рекламное объявление в газете

Можно опубликовать рекламное объявление в прессе. Это тоже один из вариантов поиска работы. Только будьте готовы, что вам будут предлагать различные варианты сетевого маркетинга. Возможно, таким образом кто-то и находит работу. Но будьте готовы просеивать все входящие звонки через мелкое ситечко — столько будет шелухи.

Периодически сами организации публикуют сведения о вакансиях в газетах. Когда вы отвечаете на подобные рекламные объявления, вы становитесь одним из множества подобных соискателей. Здесь, как никогда, важно правильно составить свое резюме и сопроводительное письмо. В письме вы должны четко обозначить вакансию, на которую вы претендуете, написать, откуда вы о ней узнали. Выберите из вашего опыта то, что, по вашему мнению, доказывает, почему вы соответствуете тем требованиям, которые были указаны в объявлении. Помните, что ваше письмо будет читать человек: добавьте конкретную информацию, почему вас интересует работа именно в этой компании. Подумайте, что можно сообщить о себе, чтобы показать, что вы являетесь ценным сотрудником для данной компании. Попросите пригласить вас на

собеседование в удобное для получателя письма время. Сообщите свои координаты, по которым вас можно найти.

Тактики поиска работы

Мы уже рассмотрели два варианта — прямая почтовая рассылка и ответ на газетную или журнальную рекламу. Можно предложить еще и другие виды поиска работы:

- ✓ Привлечение личных связей.
- ✓ Помещение собственной рекламы в газете.
- ✓ Обзвон менеджеров по персоналу заинтересовавших вас организаций.
- ✓ Посещение интересующих вас компаний без предварительной договоренности.
- ✓ Посещение выставок в тех сферах, которые вы выбрали в качестве потенциального места работы.
- ✓ Обращение в специализированные агентства.
- ✓ Компьютерный поиск вакансий и публикация собственной рекламы.

Критерии выбора организации

Правильный выбор организации увеличивает ваши шансы построить хорошую карьеру. Мы уже говорили о том, как внимательно следует подходить к выбору фирмы, в которой вы собираетесь работать. Здесь мы остановимся на этом еще раз более подробно.

Прежде чем устраиваться в ту или иную организацию, даже если вас туда усиленно приглашают, стоит воспользоваться различными источниками информации, чтобы понять, что вы выбрали правильное место. Потому что в одной организации ваша карьера будет расти, в другой же — зачахнет вместе с самой организацией. Если фирма не идет вперед, она катится назад. Не стоит отдавать подобной фирме все свои силы, лучше потратить время и поискать что-то более достойное.

Как же определить состояние организации на данный момент? Мир профессионалов достаточно мал. И если пошире раскинуть свою сеть, то вы, наверняка, узнаете много интересного о данной организации. Попробуйте разузнать среди своих знакомых об этой организации, о ее сотрудниках.

Не рассчитывайте, что внесение вашей организации в список лучших компаний может служить гарантией того, что именно она вам и нужна. Хорошее для кого-то не всегда означает лучшее и для вас. Посмотрите различные справочники, проанализируйте рекламу данной компании. Где она печатается, ее объем, текст и пр. Вряд ли стоит устраиваться в компанию, в основе рекламы которой лежит русский мат (есть у нас, к сожалению, и такие компании), потому что сразу возникает вопрос — кто стоит во главе этой компании и соответственно, какие у нее перспективы. Будут ли вас уважать впоследствии, если ваше имя станет ассоциироваться с низкопробной рекламой данной фирмы, если вы скажете, что работали именно в этой компании.

Проанализируйте, что говорят о сотрудниках, какова текучесть кадров в этой компании. Если в компании люди подолгу не задерживаются, то это происходит, наверняка, неспроста, а говорит как об отношении к людям, так и о величине выплат. Подчас достаточно крупные фирмы очень мало платят своим сотрудникам. Из хороших, солидных компаний просто так люди не уходят. Они держатся за свою работу. Если организация не уделяет внимания человеческим ресурсам или уделяет очень мало внимания, то, скорее всего, в этой организации к людям относятся как к винтикам. Делайте соответствующие выводы.

Целесообразно на собеседовании обсудить такие вопросы, как:

- Каково финансовое положение организации на сегодняшний день?
- Узнайте о людях, с которыми, возможно, будете работать.
- Какова текучесть кадров в том отделе, куда вы собираетесь устроиться на работу? Какова текучесть среди исполнителей? Эти цифры служат хорошим ориентиром, который поможет вам понять, насколько удовлетворены работой сотрудники организации.
- Какова репутация этой компании?

- Каковы возможности продвижения по службе?
- Выясните сильные и слабые стороны организации. Здесь вы можете узнать массу интересных фактов.
- Попытайтесь уже на этапе поступления на работу выяснить, ориентирована ли данная организация на людей?
- Что бы вы выделили в работе вашей организации, если сравнивать ее с вашими партнерами. То, что выделит ваш будущий начальник, будет очень информативно. Обратите ваше внимание на наличие или отсутствие энтузиазма при ответе на этот вопрос.
- Собирается ли компания письменно зафиксировать все условия найма на бумаге? Если представители компании при разговоре о таких конкретных вещах, как оплата, служебные обязанности, затраты на передвижение по делам службы выражаются неопределенно, не ждите от них большей четкости после подписания договора.
- Выясните, насколько четко прописаны ваши должностные обязанности. Или вы будете трудиться «за себя и за того парня». Сразу возникает вопрос: как это будет оплачиваться? Вы должны знать круг своих рабочих обязанностей. Существуют ли какие-либо должностные инструкции? Весь ваш потенциал должен быть полностью востребованным.
- Выясните, что будет считаться критерием успеха в вашей должности и что будет способствовать быстрому продвижению по карьерной лестнице? Как продвигались те, кто сейчас достиг определенного уровня?

Безусловно, это нужно делать очень и очень мягко, аккуратно, деликатно. Если же ставки достаточно высоки, вы можете поинтересоваться в организации и узнать имя вашего предшественника. Конечно же, это нужно сделать предельно корректно и вежливо. Хорошо, если этот человек ушел на повышение или был переведен на другой участок работы. Если все в порядке, вашей встрече с ним препятствовать не будут. Если же вам откажут, да еще достаточно категорично, уже одно это заставит задуматься. Поговорите с вашим предшественником, поинте-

ресуйтесь его мнением об организации. Примите к сведению все его слова. Но было бы достаточно опрометчиво основывать свое мнение только на них. Вспомните метод мозаики легендарного Шерлока Холмса. Если вы выстраиваете всю известную вам информацию как картину, то неточности, ложь так или иначе проявят себя, дадут о себе знать.

Правильно ли вы задаете вопросы?

Ученые доказали, что главное в решении проблемы — это умение правильно и вовремя поставить вопросы. Давайте рассмотрим, какие вопросы смогут помочь вам (табл. 4).

Таблица 4

Вопросы, направляющие ход мышления (по Д. Халперн)

Общие вопросы	Используемые навыки мышления
Приведите пример...	Экстраполяция/адаптация
Каким образом можно... использовать для...?	Экстраполяция/адаптация
Что случится, если...?	Предположение/выдвижение гипотез
Что подразумевается под...?	Анализ/заключение
В чем сильные и слабые стороны...?	Анализ/заключение
На что похоже...?	Идентификация и создание аналогий, метафор.
Что мы уже знаем о...?	Активизация ранее приобретенных знаний.
Каким образом... влияет на...?	Активизация причинно-следственных отношений.
Каким образом... связано с тем, что мы изучили ранее?	Активизация ранее приобретенных знаний
Объясните, почему...	Анализ
Объясните, как...	Анализ
В чем смысл...?	Анализ
Почему важно...?	Анализ значимости
В чем разница между... и...?	Сравнение — противопоставление
Чем похожи... и ...?	Сравнение — противопоставление
Как можно применить... в повседневной жизни?	Применение в реальном мире
Какой аргумент можно привести против...?	Контраргументация
Какой... является лучшим и почему?	Оценка и ее обоснование
Какими могут быть возможные решения задачи?	Синтез идей
Сравните...и... на основании...	Сравнение — противопоставление

Общие вопросы	Используемые навыки мышления
Что, на ваш взгляд, является причиной...и почему?	Анализ причинно-следственных связей
Согласны ли вы с утверждением, что...?	Оценка и ее обоснование
Чем вы можете аргументировать свой ответ?	Оценка и ее обоснование
Как, по вашему мнению, посмотрел бы... на вопрос...?	Рассмотрение других точек зрения

Примените эти или подобные вопросы при выборе наилучшего для себя места работы. Внимательно слушайте представителя компании на собеседовании и задавайте наводящие вопросы. Выделяйте все самое важное для себя, не стесняйтесь спрашивать, уточнять, прояснять детали. Вы точно так же, как и компания, имеете право иметь информацию для того, чтобы принимаемое вами решение было единственно правильным. Внимательно выслушайте все рекламные обещания и проверьте их с помощью грамотно поставленных вопросов. Отделите черное от белого и зерна от плевел.

Вот еще несколько важных моментов, на которые следует обращать внимание:

- Насколько общительны представители компании, которых вы встретили. Или они холодны и замкнуты. Выглядят ли они напряженными или спокойны и счастливы?
- Что вас привлекает в этой компании? Постарайтесь честно ответить себе на этот вопрос. Что произвело на вас наибольшее впечатление? Если это только деньги, не торопитесь всовывать голову в ярмо. Для того, чтобы быть по-настоящему счастливым, необходимо, чтобы ваша работа вам еще и нравилась, чтобы вы получали от нее моральное удовлетворение.
- Организует ли фирма обучение для своих сотрудников?

Пол Капония, например, рекомендует задать нанимателю такие вопросы:

- К каким должностям может привести эта работа? (Как складывается профессиональная карьера у других сотрудников?).

- Была ли какая-то работа в отделе, которая привела бы к продвижению по карьерной лестнице?
- Производится ли продвижение только по заслугам? (Наиболее успешные фирмы платят своим сотрудникам в соответствии с их вкладом в общее дело, поэтому стоит уточнить, как часто будут интересоваться результатами вашей работы).
- Связана ли работа с самостоятельной деятельностью или вы должны быть членом команды?
- Что представляют собой люди, с которыми вы будете работать, какие они? (Насколько склонен отвечать на этот вопрос представитель фирмы, поможет вам сделать правильный выбор).
- Каковы источники дополнительного дохода?
- Посоветовали бы вы эту работу своему близкому другу, имеющему подобную квалификацию?

И несколько вопросов самому себе:

- Если вам не удастся устроиться на эту работу, будете ли вы огорчены? Почему?
- Если вы будете работать в этой организации, будете ли вы чувствовать, что это лучшее из того, что бы вы могли выбрать? Заодно постарайтесь выяснить, при каких условиях у вас может быть повышение.
- Нужны ли на этой работе дополнительные навыки и умения?
- Готовы ли вы к выбранной работе?

Как видите, выбирая работу, нужно учитывать массу критериев оценки. Оценивают вас как специалиста, оцениваете вы. И только если удовлетворены обе стороны, можно сотрудничать. Не стоит хвататься за первый же вариант предложенной работы. Возможно, что все лучшее еще впереди. Не спешите принимать решение. Потому что решение, принятое второпях или под давлением, никогда ни бывает лучшим.

Глава 7

КОНСТРУИРУЕМ ОБРАЗ СВОЕГО «Я»

Как вас воспринимают другие?

Одежда — это основа нашего успеха, как бы парадоксально это не звучало. Вспомним, встречают по одежке и только уже провожают по уму. Почему так важна одежда?

Ваш имидж — это многогранная и целостная картина того, как вы предъявляете себя внешнему миру. Имидж определяется и тем, как вы одеваетесь, и тем, как вы выглядите, как разговариваете, как себя ведете, как держите себя. От этого всего зависит и то, как вас воспринимают окружающие. Если вы претендуете на серьезную должность, а придете на собеседование с драной сумкой, вас просто не воспримут всерьез.

В течение всей жизни мы играем множество различных ролей: для подчиненных мы руководитель, для матери — ее неразумный ребенок, для ребенка — родитель и др. Этот список можно продолжать и продолжать. И все это мы. Нельзя быть одинаковым и на работе, и с близкими людьми. Именно из-за нашей многоликости и нужно точно определить, как воспринимают вас те или иные группы людей, а также определить, какой имидж вы хотите создать. На кого и какое вы хотели бы произвести впечатление?

- Напишите, на кого вы хотите произвести впечатление?*
- Почему именно на этих людей вы хотите произвести впечатление?*

- *Запишите черты своего характера, которые производят положительное впечатление на выбранных вами людей.*
- *Запишите особенности своего внешнего облика, поведения и характера, которые могут произвести отрицательное впечатление на тех людей, которых вы выбрали.*

Я предлагаю вашему вниманию еще два теста. Они помогут вам понять, насколько легко и приятно с вами общаться другим людям, умеете ли вы слушать других или же добрая половина информации проходит мимо вас.

Приятно ли с вами общаться?³

Ответьте «да» или «нет» на утверждения:

1. Мне нравится высказывать кому-нибудь свое расположение.
2. Я больше сосредоточен на приобретении внимания, чем дружбы.
3. Когда я узнаю об успехе моего товарища, у меня ухудшается настроение.
4. Я чувствую, что в отношении к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
5. Чтобы быть удовлетворенным собой, я должен кому-то в чем-то помочь.
6. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь в среде друзей.
7. Мои друзья мне основательно надоели.
8. Когда я занят делом, присутствие людей меня раздражает.
9. Мне приятно помогать другим, даже если это доставляет мне значительные трудности.
10. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он не прав.
11. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда нахожусь среди людей.

³ Энциклопедия психологических тестов. М., Эксмо-пресс, 2001.

12. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
13. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но зато близких.
14. Я люблю бывать среди людей.
15. Я долго переживаю после ссоры с близкими.
16. У меня определенно больше близких друзей, чем у многих других.
17. Я больше доверяю собственной интуиции и воображению в мнении о людях, чем суждениям о них со стороны других.
18. Я придаю большее значение материальному благополучию и престижу, чем радости общения с близкими мне людьми.
19. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
20. По отношению ко мне люди были часто неблагодарны.

Ключ:

Вы получаете по одному баллу:

А) за ответы «да» на вопросы 5, 6, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19;

Б) за ответы «нет» на вопросы 1, 2, 3, 4, 7, 8, 10, 18, 20.

Результат:

До 10 баллов — низкий уровень общительности;

От 11 до 14 баллов — средний;

От 15 до 20 баллов — высокий.

Умение слушать⁴

Как вы обычно (чаще всего) слушаете собеседника?

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет».

1. Обычно я быстро понимаю, что мне хотят сказать, и дальше слушать уже неинтересно.
2. Я терпеливо жду, когда мой собеседник закончит рассказ.

⁴ Энциклопедия психологических тестов. М.: Эксмо-пресс, 2001.

3. Мое внимание полностью сосредоточено на рассказе.
4. Я стараюсь понять, что собеседник при этом хочет скрыть от меня и почему.
5. Я перебиваю собеседника, чтобы уточнить детали и интересные меня факты.
6. Если тема мне неинтересна, я стараюсь перевести разговор в другое русло.
7. Я невольно отмечаю ошибки в речи и поведении говорящего.
8. Не каждый человек заслуживает моего внимания.
9. Я стараюсь из каждой беседы извлечь максимум информации.
10. Я могу спокойно выслушать до конца мнение, с которым категорически не согласен.
11. Когда мне понятна суть рассказа, я начинаю обдумывать то, что я скажу в свою очередь.
12. Мне трудно слушать до конца длинные и подробные объяснения.
13. Я стараюсь запомнить важную информацию и необходимые подробности.
14. Чаще всего я слушаю из вежливости.
15. Я ставлю себя на место говорящего, чтобы понять его чувства и намерения.
16. Услышав противоположную точку зрения, я обязательно высказываю свою.
17. В разговоре я чаще говорю собеседнику «да» (выражая понимание), чем «нет».
18. Обычно я прямо отвечаю на вопросы, стараясь не уклоняться от ответа.
19. Люди охотно беседуют со мной.
20. Выслушав собеседника, я обязательно выскажу свое мнение.
21. Я избегаю вступать в разговор с незнакомым человеком, даже если он стремится к этому.
22. Большую часть времени я смотрю в глаза рассказчику.

23. Я всегда помню, что у моего собеседника могут быть разные взгляды на одни и те же проблемы.
24. Большую часть времени я делаю вид, что слушаю, а сам думаю о своих проблемах и заботах.
25. Обычно решение проблемы приходит мне в голову гораздо раньше, чем собеседник закончит говорить.
26. Я всегда помню, что я и мой собеседник можем по-разному понимать смысл одних и тех же слов.
27. Я поправляю ошибки в речи собеседника (ударения, термины, вульгаризмы).
28. Я не буду слушать человека, которого не уважаю или считаю глупым, некомпетентным, слишком молодым.
29. Обычно я получаю удовольствие от общения с людьми, даже малознакомыми.
30. Обычно я больше слушаю других, чем говорю сам.

Ключ

Вы получаете по 1 баллу за ответ «да» на вопросы: 2, 3, 4, 10, 13, 15, 17, 18, 19, 22, 23, 26, 29, 30. Также вы получаете по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы: 1, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 14, 16, 20, 21, 24, 25, 27, 28. Подсчитайте сумму баллов.

Подведем итоги

25–30 баллов: Вы просто идеальный слушатель, за что пользуетесь заслуженной любовью и уважением окружающих. Вы до тонкостей постигли это сложное искусство, и у вас есть чему поучиться. Надеемся, вы объективно и честно оценили свое умение слушать.

20–24 балла: Вы — хороший слушатель, но допускаете отдельные ошибки (сравните свои ответы с оценками ключа). Желаем успехов в овладении этим искусством.

15–19 баллов: Вероятно, вы считаете себя хорошим слушателем, но вас можно отнести скорее к числу посредственных. Вы допускаете довольно много ошибок, которые раздражают других людей и мешают вам овладеть искусством слушания.

10–14 баллов: Вас следует отнести к людям, плохо умеющим слушать. Кое-что вы делаете правильно, и это позволяет вам не быть в полном одиночестве. Но гораздо больше вы делаете неправильно, и это отталкивает ваших собеседников.

Меньше 9 баллов: Вы не умеете слушать других людей. Советуем внимательно проанализировать свои ошибки, сверяя свои ответы с оценками ключа. Неумение слушать лишает вас величайшего удовольствия в жизни, мешает сделать карьеру и может привести к одиночеству. Не лучше ли измениться?

В деловой жизни очень важно уметь не только слушать, но и слышать то, что вам говорят другие. Неумение понять суть того, что вам говорят, обычно чревато неточным выполнением работы и необходимостью ее переделывать. Отсюда авралы, раздражение, внутренняя усталость и пр.

Формирование первого впечатления

Для того чтобы лучше понять важность построения правильного имиджа человека, давайте для начала поговорим о восприятии человека человеком. Этой проблеме посвящено много теоретических и прикладных исследований, проведенных как у нас, так и за рубежом. Остановимся на феномене формирования первого впечатления. Это особенно важно, потому что достаточно длительное время именно первое впечатление играет роль своеобразной психологической установки на личность. Исследования, проведенные российским ученым А.А. Бодалевым по формированию первого впечатления, показали, что оно формируется в течение первых 2–3 минут и потом подсознательно оказывает влияние на человека, потому что обладает определенной устойчивостью. Феномен первого впечатления может влиять на наши суждения достаточно длительное время. Очень часто мы судим о людях именно по первому впечатлению. Хотя зачастую первое впечатление и бывает обманчивым. Именно поэтому при первом знакомстве так важно произвести

впечатление человека успешного, уверенного в себе (не путать с самоуверенностью!), грамотного специалиста.

А.А. Бодалев выделяет пять компонентов, которые влияют на формирование первого впечатления о человеке:

- ✓ Характеристика внешнего облика человека.
- ✓ Внешность (в том числе стиль одежды, прическа).
- ✓ Экспрессия человека (переживаемые или транслируемые эмоциональные состояния).
- ✓ Поведение.
- ✓ Предполагаемые качества личности.

Если обратиться к зарубежным исследованиям, то там были получены примерно такие же результаты:

- ✓ Наружность и одежда.
- ✓ Осанка.
- ✓ Поведение.
- ✓ Особенности общения.
- ✓ Предполагаемые качества личности.

Как видите, одежда в этом списке стоит на одном из первых мест. Еще Фрэнсис Бэкон писал: «Лучшей характеристикой человека является его привлекательная внешность». Почему? С точки зрения психологии это легко объяснимо. Подсознательно мы считаем, что «прекрасная форма равна хорошему содержанию».

Еще одной важной характеристикой восприятия вас окружающими людьми является осанка. Хорошая осанка воспринимается людьми как проявление достоинства, силы личности и уверенности в себе. Если же человек сутулится, у него плохая осанка, это воспринимается окружающими его людьми как проявление неуверенности, подчиненности, слабости.

Очень важным в формировании первого впечатления является искусство самопрезентации, умение «преподнести» себя в выигрышном свете. Умение выделить свои несомненные достоинства и сгладить недостатки.

Наша одежда — это наша визитная карточка

Еще одним важным компонентом имиджа является оформление внешности. Это прежде всего стиль одежды. Вспомним русские пословицы: «По одежке встречают, по уму провожают», «Листом красиво дерево, а одеждою тело», «По Ивашке и рубашка», «Не за работу платят, а за фасон». Как видите, именно одежда во многом формирует первое впечатление. Стиль одежды определенным образом характеризует и самого человека, показывает, каким он представляет образ собственного «Я». В этом важную роль играют социальные эталоны, сформированные с течением жизни в нашем сознании.

Так, художники и люди творческих профессий сформировали свой особенный стиль одежды. Музыканта, художника практически сразу же можно выделить из толпы по особенности оформления его внешнего вида.

Особо нужно отметить определенные закономерности, на которые обращают внимание, в первую очередь, при восприятии стиля одежды, как характеристики личности:

- Насколько одежда соответствует случаю. Например, прийти на собеседование в серьезное учреждение, одетым как рок- или поп-звезда, наверное, будет нелепо, точно так же, как и явиться в театр в спортивном костюме.
- Насколько одежда соответствует возрасту и статусу человека. Одни и те же вещи по-разному смотрятся на людях разного возраста.
- Особое внимание обращает на себя опрятность одежды. Если человек одет дорого, но неряшливо, это скорее оттолкнет, нежели произведет положительное впечатление.
- В восприятии стиля одежды есть определенные стереотипы, которые необходимо учитывать. Это консервативный стиль одежды руководителей высокого ранга, инди-

видуальный стиль одежды представителей творческих профессий.

Одежду нередко используют как своеобразный пароль — принадлежность к тем или иным социальным группам.

Однако не пытайтесь менять свой имидж сразу и вдруг. Делайте это постепенно. Вы сами, в первую очередь, должны привыкнуть к своему новому облику, сжиться с ним. Если же в поведении будет проглядывать какая-то фальшь, люди сразу на интуитивном уровне заметят это и вам вряд ли удастся их обмануть. Постарайтесь, чтобы ваш новый имидж гармонично слился с вашей личностью, чтобы это не было внутренним диссонансом. Вы уже знаете, что пользуетесь набором различных ролей. Подбирайте одежду соответственно случаю и предполагаемой роли.

Как только вы решили, что пора поменять свой гардероб, не спешите, сначала пройдитесь по соответствующим магазинам и померяйте все, что вам понравится. Проанализируйте, насколько выбранные вами вещи будут соответствовать той роли и тому имиджу, который вы стремитесь создать. Посмотрите модные журналы. Чем лучше сидит и смотрится на вас одежда, тем увереннее вы себя в ней будете чувствовать. Я не буду углубляться очень сильно в тему выбора и подбора одежды, дополнений, обуви. Об этом уже написаны целые тома. Отмечу лишь основные закономерности.

Костюм. Это наиболее практичная деталь туалета. Он считается стандартной одеждой для офиса. Можно отдельно купить пиджак и брюки или пиджак и юбку, сочетающиеся между собой по цвету. Этим вы в значительной степени расширите возможности своего гардероба. Предпочтение лучше отдавать классическому стилю. Существует расхожий стереотип, что красивые женщины тупы как пробки, поэтому, если вы хотите продвинуться по служебной лестнице, лучше придерживаться сдержанного классического стиля. Сексапильность хороша, но не на работе. К тому же умная и уверенная в себе женщина всегда найдет способ добиться своего, не прибегая к чисто жен-

ским уловкам. Всему свое время. Как говорится, мухи отдельно, котлеты отдельно.

Обувь. Конечно же, предпочтение лучше отдать хорошей и качественной кожаной обуви. Но гораздо важнее, чтобы обувь была чистая и ухоженная даже в самый сильный дождь. Всегда найдется место, где можно привести обувь в порядок.

Аксессуары. Эти дополнения постарайтесь не покупать уж слишком дешевые. Я не говорю о бриллиантах на каждый день, но и дешевенький кошелечек, часики никак вас не украсят. Дешевая сумка, дипломат только снизят вашу стоимость в глазах других людей. Именно к слову аксессуары как нельзя более подходит определение «качественные». Это те мелочи, по которым опытный взгляд определяет истинное положение их владельцев.

Очки. Подберите оправу, которая больше всего вам идет. Красивая оправа — это уже половина лица. Очки могут помочь изменить внешность, придать солидности. Главное, чтобы они были хорошо подобраны. А может быть, вам больше пойдут контактные линзы?

Прическа. Большую роль в оформлении внешности играет прическа. Она также служит целям самопрезентации. Если прическа не в порядке, то же самое можно смело сказать и о хозяине. В любом случае прическа должна быть аккуратной. Наверное, излишне напоминать, что ничто так не отталкивает, как жирные, неухоженные волосы.

Как сэкономить, если нет денег. Не стоит сразу менять весь гардероб. Это можно делать постепенно, покупая сначала одни, затем другие вещи. Купите для начала хороший пиджак — это уже почти половина костюма. И тщательно отутюжьте все остальные вещи. Важно произвести впечатление ухоженного человека, следящего за собой и своей внешностью. Если аксессуары далеко не лучшего качества, то лучше либо купить новые, либо вообще отказаться от того, без чего можно обойтись. Например, дешевенькие часики лучше положить в сумочку.

Предпочтение стоит все же отдать фирменным магазинам. Кстати, не надо думать, что в них цены всегда завышены. Надо

только поискать. В разных магазинах разные цены на вещи примерно одного качества. Ищите. Зайдите в комиссионные магазины.

Кроме этого, старайтесь поддерживать ваши вещи в порядке. Оторвалась пуговица — лучше пришить ее сразу же, чтобы в спешке не пойти с ниточками вместо пуговицы. Пришли домой — повесьте одежду на плечики, чтобы она не потеряла свою форму.

В общем-то, все эти правила самоочевидны. Наверное, поэтому многие люди не придают им должного внимания. А зря.

И еще о новых вещах. К любой вещи нужно привыкнуть. Поэтому целесообразно надеть новую вещь хотя бы пару раз перед ответственной встречей, чтобы чувствовать себя в ней уверенно и свободно. Особенно это касается обуви. Ничто так не портит настроение, как трущая, жмущая, неудобная обувь. Если же вы вместо того, чтобы сосредоточиться на обсуждаемом вопросе, будете думать о своей больной пятке, ничего хорошего из такого разговора не получится. Люди подсознательно считывают напряженное состояние собеседника и опять-таки подсознательно реагируют на это собственным напряжением. Как говорится, выводы делайте сами.

Визитки. Отдельно я хочу остановиться на визитках. Помните, что это тоже часть нашего имиджа. Визитки не должны быть слишком вычурными. Они должны легко читаться. Если вы выберете какой-нибудь экзотический шрифт, то есть опасность, что визитку просто не смогут прочесть (я сама сталкивалась с подобной ситуацией, когда мне с трудом удалось понять что же было написано на визитке — поверьте, что это проблема не из приятных). Не стоит также выбирать чересчур крупный шрифт и выделять буквально каждое слово. Лучше, если стиль визитки придумает профессиональный дизайнер. Не пожалейте денег также на визитницу. Мятые и грязные визитки, которые валяются по всем карманам и которые человек не может найти в нужное время — достаточно непривлекательное зрелище. В оформлении же вашей внешности все должно работать на вас — и это главное. Здесь нет и не может быть мелочей.

Объем и тема данной книги не позволяют остановиться на этом более подробно, да я и не художник-стилист. Читайте, ищите. Сейчас по имиджу написано достаточно, чтобы найти ту книгу, которая пришлась бы вам по вкусу.

Межличностные отношения

Конечно, одежда — это очень много. Но далеко не все. Главное, все-таки душа. Не считайте эту фразу избитой. Если вы знаете, как общаться с другими и умеете это делать — вот основа успеха. В бизнесе успешен тот, кто умеет взаимодействовать с людьми. Как, впрочем, и в жизни. А одежда... Ее можно поменять в любой момент. Одежда — это очень важно, но по сравнению с умением общаться одежду я поставила бы на второе место. Что толку, что вы будете наряжены, как праздничная кукла, если вы двух слов связать не сможете.

А теперь давайте поговорим о конструировании образа вашего «Я» при помощи общения. Наверное, одним из первых авторов, ставших широко известным, мы можем назвать Дейла Карнеги. Не поленитесь, почитайте. Он стоит того, чтобы с ним познакомиться. Интересно также прочитать книгу Эрика Берна «Игры, в которые играют люди». Тогда вы многое поймете из того, что происходит вокруг вас. Мы остановимся на другом: на том, какие качества нужны для работы.

Надежность. Наверное, это одно из наиболее достойных ваших качеств. Вам должны доверять. А для этого очень важно, чтобы вы были точны и умели держать свое слово. Пообещал — сделал. Старайтесь не подводить людей. Проанализируйте, всегда ли вы пунктуальны? Были ли задержки со сроком сдачи ваших работ? А что вы сами вкладываете в смысл этого слова? Для того чтобы ничего не забыть, записывайте все, что можно записать: сроки выполнения работы и место встречи с коллегой или партнером. Сохраняйте все деловые записки, которые посылает вам ваш руководитель. Возможно, при первом прочтении вы что-то недопоняли или неправильно расставили акценты и может

возникнуть недоразумение. Тогда полезно вернуться к записям. Если вас попросили рассмотреть альтернативный вариант решения, предложите несколько различных точек зрения.

Когда вы чувствуете, что не укладываетесь в отведенные вам сроки, обезопасьте себя — поставьте в известность руководителя. Не стоит преподносить ему неприятные сюрпризы. Возможно, он порекомендует взять помощников или предложит какую-либо другую помощь. В любом случае он будет предупрежден.

Внимание к людям. Насколько вы внимательны к другим людям? Все люди хотят так или иначе чувствовать свою значимость, уважение других, все хотят, чтобы к их мнению прислушивались. Всем приятно понимать, что они нужны другим людям. «Как вы считаете?» — это воистину волшебные слова. Попробуйте и убедитесь сами. Если ваш подчиненный хорошо выполнил работу, похвалите его. Тогда в следующий раз он сделает ее еще лучше. Вообще похвала к критике должна быть в соотношении 5:1. Людям очень приятно, когда их вклад в общее дело ценят. Заметьте для начала пусть даже небольшой вклад ваших сотрудников или коллег, сделайте им приятное. И вы удивитесь, как возрастет их старание, желание помочь вам. В нашей культуре, особенно сейчас, гораздо привычнее раздавать пинки и зуботычины. Они помогают. Но далеко не всегда. И значительно меньше, чем может помочь доброе слово и участие. Помните, когда-то на уроках физики мы учили, что действие равно противодействию? Это же правило применимо и в общении.

Гибкость. Готовы ли вы учиться? Насколько вы умеете приспособливаться к обстоятельствам?

Терпение. Утрата контроля над своими чувствами и эмоциями не будет способствовать развитию вашей карьеры. Если вы чувствуете, что можете взорваться, подышите поглубже, выйдите из помещения, пройдитеесь. Не стоит выливать весь свой гнев на другого человека. Попробуйте дистанцироваться от ситуации, подняться над ней и посмотреть на нее еще раз, но уже достаточно отстранено. Так ли уж она ужасна? И не накручиваете ли вы себя сами?

Спор. Как известно, лучший способ выиграть спор — это в него не ввязываться. Конечно, можно доказывать свое с пеной у рта. Но даже, если вы победите в споре, это не означает, что ваш оппонент согласится с вами. Добиваться своего можно гораздо более мягкими и безболезненными способами. К тому же существует такой закон: как только человек публично обозначил свою позицию, он, как правило, будет поддерживать ее до победного конца, потому что это его точка зрения. Да, существует теория аргументации и считается, что если аргументы сильные, то вы победили. Только при этом не учитывается такой важный фактор, как эмоции. Невозможно убедить человека, который не склонен прислушиваться к вашим словам. И что бы ни говорили об аргументации, в первую очередь, нужно учитывать эмоциональный настрой человека и стараться снизить негативный фон, если он существует. Потратив на это немного времени, потом вы легко добьетесь своего безо всяких споров. И еще один важный момент. Никакой спор не закончится вашим поражением до тех пор, пока вы не признаете себя пораженным. Да, возможно, вас сегодня перекричали, но есть же еще и завтра, и послезавтра.

Если же возникла спорная ситуация, то гораздо лучше будет объединиться с вашим оппонентом против проблемы. Тогда вы автоматически станете по одну сторону баррикад, а ваша проблема — по другую.

В целом же необходимо приложить определенные усилия, чтобы выстроить межличностные отношения с другими людьми. Мы живем среди людей. Человек вообще существо общественное, и поэтому так важны психологические знания и умения.

Глава 8

КАК ПРАВИЛЬНО ПОСТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ С НАЧАЛЬСТВОМ

Что для этого нужно знать?

Очень важно правильно выбрать не только организацию, в которой вы намерены трудиться, но и своего непосредственного начальника. Взаимоотношения с ним очень важны для построения собственной карьеры. Хотелось бы, чтобы между вами и вашим непосредственным начальником была взаимная симпатия. Это сделает ваше продвижение вперед более успешным.

Во время собеседования внимательно наблюдайте за его поведением. Как он реагирует на ваши попытки получить дополнительную информацию? На что он обращает внимание — ищет ваши слабые места или настроен дружелюбно? Как вам самому кажется — получится у вас взаимовыгодное сотрудничество? Доверяете ли вы этому человеку? Уже на интервью вы можете задать ему некоторые вопросы, например:

- Какие черты вам нравятся в подчиненных?
- Сколько человек из ваших подчиненных было повышено в должности за последние год-два? (Ответ на этот вопрос сразу же даст вам представление о том, насколько руководитель заботится о своих подчиненных.)
- Если сотрудник допускает ошибку, что за этим следует?
- Расскажите о графике рабочей недели? «Я хочу заниматься на вечерних курсах, поэтому меня интересует график работы» — и отметьте, вызывает ли этот вопрос

негативную реакцию. Во всяком случае, у вас появится возможность сравнить свое мнение по данному вопросу с тем, что думает об этом ваш будущий шеф. Если руководитель по своей сути является трудоголиком, подумайте, нужна ли вам работа «от темна до темна», когда у вас не будет времени пообщаться с семьей.

Для того чтобы правильно построить отношения с любым человеком, сначала нужно понять — а что этот человек из себя представляет, каков его характер, узнать его привязанности и увлечения. Короче говоря, собрать на него своеобразное досье.

Этот способ не нов, его давно уже применяют как для вербовки людей, так и в «офисных войнах». К сожалению, мы живем далеко не в идеальном мире и за место под солнцем нужно бороться, свои интересы нужно отстаивать. И тут можно либо победить, либо проиграть. Чтобы добиться продвижения, мало иметь талант, светлую голову, хорошие идеи. Нужно еще уметь все это и выгодно продать. Что же касается неформальных отношений, они всегда были, есть и будут. И с этим явлением приходится считаться, во всяком случае, учитывать его при планировании и построении собственной карьеры. Это нужно принять как данность и научиться с этим жить. Рыба во время нереста, когда ей нужно, даже если и плывет против течения, то очень гибко, учитывая особенности течения реки. Это делается для того, чтобы быстрее и с наименьшими потерями добраться до поставленной цели. Здесь я не буду писать о так называемых «грязных» методах продвижения вперед. Если честно, они мне не нравятся, я их не приемлю. А вот учитывать структуру характера человека, с которым вы работаете, необходимо.

Итак, поговорим сначала о том, какие вообще бывают люди, разберем их «по косточкам», чтобы лучше понять. Начнем с самих себя, потому что, поняв одного человека — себя, нам будет значительно проще понимать окружающих. Я предлагаю вам тест, который поможет лучше разобраться в себе, лучше себя

понять.

Тест «Формула темперамента» (А. Белов)⁵

Отметьте знаком «+» те качества в «паспорте» темперамента, которые для вас обычны, повседневны. Итак, если вы:

1. Неусидчивы, суетливы.
2. Невыдержанны, вспыльчивы.
3. Нетерпеливы.
4. Резки и прямолинейны в отношениях с людьми.
5. Решительны и инициативны.
6. Упрямы.
7. Находчивы в споре.
8. Работаете рывками.
9. Склонны к риску.
10. Незлопамятны.
11. Обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью.
12. Неуравновешенны и склонны к горячности.
13. Агрессивный забияка.
14. Нетерпимы к недостаткам.
15. Обладаете выразительной мимикой.
16. Способны быстро действовать и решать.
17. Неустанно стремитесь к новому.
18. Обладаете резкими порывистыми движениями.
19. Настойчивы в достижении поставленной цели.
20. Склонны к резким сменам настроения — то вы чистый холерик.

Если вы:

1. Веселы и жизнерадостны.
2. Энергичны и деловиты.
3. Часто не доводите начатое дело до конца.
4. Склонны переоценивать себя.
5. Способны быстро схватывать новое.

⁵ Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов н/Д, «Феникс», 1997.

6. Неустойчивы в интересах и склонностях.
7. Легко переживаете неудачи и неприятности.
8. Легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам.
9. С увлечением беретесь за любое новое дело.
10. Быстро остываете, если дело перестает вас интересовать.
11. Быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной работы на другую.
12. Тяготитесь однообразием будничной кропотливой работы.
13. Общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми.
14. Выносливы и работоспособны.
15. Обладаете громкой, быстрой и отчетливой речью, сопровождающейся жестами, выразительной мимикой.
16. Сохраняете самообладание в неожиданной сложной обстановке.
17. Обладаете всегда бодрым настроением.
18. Быстро засыпаете и пробуждаетесь.
19. Часто несобранны, проявляете поспешность в решениях.
20. Склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться — то вы *сангвиник*.

Если вы:

1. Спокойны и хладнокровны.
2. Последовательны и обстоятельны в делах.
3. Осторожны и рассудительны.
4. Умеете ждать.
5. Молчаливы и не любите попусту болтать.
6. Обладаете спокойной равномерной речью, с остановками, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики.
7. Сдержанны и терпеливы.
8. Доводите начатое дело до конца.
9. Не растрачиваете попусту сил.
10. Придерживаетесь выбранного распорядка дня, жизни, системы в работе.
11. Легко сдерживаете порывы.

12. Маловосприимчивы к одобрению или порицанию.
13. Незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес.
14. Постоянны в своих отношениях и интересах.
15. Медленно включаетесь в работу и медленно переключаетесь с одного дела на другое.
16. Ровны в отношениях со всеми.
17. Любите порядок и аккуратность во всем.
18. С трудом приспосабливаетесь к новой обстановке.
19. Обладаете выдержкой.
20. Несколько медлительны — то вы, без сомнения, *флегматик*.

Если вы:

1. Стеснительны и застенчивы.
2. Теряетесь в новой обстановке.
3. Затрудняетесь установить контакт с незнакомыми людьми.
4. Не верите в свои силы.
5. Легко переносите одиночество.
6. Чувствуете подавленность и растерянность при неудачах.
7. Склонны уходить в себя.
8. Быстро утомляетесь.
9. Обладаете тихой речью.
10. Невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника.
11. Впечатлительны до слезливости.
12. Чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию.
13. Предъявляете высокие требования к себе и окружающим.
14. Склонны к подозрительности и мнительности.
15. Болезненно чувствительны и легко ранимы.
16. Чрезмерно обидчивы.
17. Скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями.
18. Малоактивны и робки.
19. Уступчивы и покорны.
20. Стремитесь вызвать сочувствие и помощь у окружающих.

щих — то вы *меланхолик*.

Обработка результатов

Если количество положительных ответов в «паспорте» темперамента того или иного типа составляет 16-20, то это значит, что у вас ярко выражены черты данного типа темперамента. Если же ответов насчитывается 11-15, значит, качества данного темперамента присущи вам в значительной степени. Если положительных ответов 6-10, то качества данного типа присущи вам совсем в небольшой степени. А теперь определите формулу темперамента:

$$\Phi_T = (A_x/A \times 100\%)X + (A_c/A \times 100\%)C + \\ + (A_\phi/A \times 100\%)Ф + (A_m/A \times 100\%)M,$$

где:

Φ_T — формула темперамента;

X — холерики;

C — сангвиники;

Ф — флегматики;

M — меланхолики;

A — общее число плюсов по всем типам;

A_x , A_c , A_ϕ , A_m — число плюсов в «паспорте» холерика, сангвиника, флегматика и меланхолика соответственно.

Если относительный результат числа положительных ответов по какому-либо типу составляет 40% и выше, значит, данный тип темперамента является у вас доминирующим, если 30–39% — то качества данного темперамента выражены средне, если 10–19%, то качества данного темперамента выражены в малой степени.

Прежде чем читать дальше, пожалуйста, протестируйте себя, посмотрите, что у вас получится.

Теперь продолжим наше исследование собственной личности и через это понимание личностей других людей. Как видите, в характере так или иначе, представлены все виды тем-

перамента. Однако одни в большей степени, другие в меньшей степени. Так у всех. А теперь попробуйте ответить на вопросы этого теста за начальника. Мысленно поставьте себя на его место. Конечно, будет некоторая погрешность, но все же тест вам позволит лучше понять этого человека. Определите, какой темперамент у него ведущий — кто он: сангвиник или меланхолик, флегматик или холерик. Зачем? А для того чтобы знать, «на какой козе к нему подъехать», чтобы знать, как перед ним отчитываться, как с ним общаться. В принципе, об этом можно и не думать. Но вы ведь хотите продвинуться вперед по карьерной лестнице, не так ли? Для того чтобы карта темперамента была более точной, повторите ответы на вопросы за своего начальника 2–3 раза с перерывом хотя бы в неделю. А потом сравнив результаты, вы сможете понять, насколько вы объективны.

Неплохо, кстати, проанализировать таким образом не только начальника, но и ключевых фигур организации, в которой вы работаете, в том числе и его секретаршу. Ибо страшнее киски зверя нет.

Итак, информация получена, базовый темперамент вы выяснили. Что дальше? А дальше давайте познакомимся с особенностями каждого темперамента. Рассмотрим те поведенческие реакции, по которым можно достаточно быстро и точно определить тип темперамента человека (табл. 5).

Общие характеристики темпераментов

Сангвиник. Это человек с высокой активностью, быстро реагирующий на события, подвижный и контактный, впечатлительный и общительный. Он легко переживает любые неудачи и умеет быстро собраться и мобилизовать все усилия в одном направлении. Обычно жизнерадостен, поэтому легко сопротивляется трудностям жизни.

Легко приспосабливается к новым условиям. Это общительный человек, легко сходится с новыми людьми, но не отлича-

ется постоянством в общении и привязанности. Его чувства изменчивы. В стрессовой ситуации проявляет «реакцию льва», т.е. активно, обдуманно защищает себя, борется за нормализацию обстановки. Отрицательным у сангвиника может быть отсутствие усидчивости, настойчивости, склонность к разбрасыванию — не доводит начатое дело до конца.

Эти люди обладают интуитивным, предвосхищающим, т.е. опережающим опыт стилем мышления. При низком интеллекте характеризуются поспешностью и опрометчивостью, т.к. им не хватает опоры на накопленный опыт. При высоком интеллекте стиль мышления, опирающийся на неконформность установок и творческую активность, самобытность личности, представляет собой оптимальные условия для оригинальных и смелых поисков и решений. Минимум информации им достаточно для создания целостного образа.

Такие люди могут реализоваться как в спорте, автОВОЖДЕНИИ, цирке, в работе пилота, так и в любой другой профессии или общественной деятельности, где необходимы двигательная активность, физическая выносливость, самостоятельность в принятии решения, стрессоустойчивость. В основе этого стиля лежит тенденция к независимой позиции и избеганию подчинения кому-либо. Эти люди стремятся к свободной творческой самореализации.

Холерик. Энергичны, порывисты, импульсивны, с быстрой реакцией и частыми сменами настроения. Холерик решителен, быстро схватывает обстановку и энергично решает задачу, инициативен, способен внести «живинку» в дело. Реагирует очень быстро, часто необдуманно, не успеваешь себя затормозить, сдерживать. Проявляет нетерпение, порывистость, резкость движений, вспыльчивость, несдержанность. Хорошее настроение и энергичность меняется отрицательными циклами спада и депрессии. Из-за этого в общении они достаточно неровны и с ними бывает порою сложно общаться. Они зачастую с трудом сдерживают себя, бывают вспыльчивы и резки, склонны к грубости, могут быть нетерпимыми, раздражительными, всегда всем недовольными, брюзжащими.

У этих людей наблюдаются колебания активного внимания, художественный (целостный, образный) стиль восприятия, эмоциональная переработка и яркое, артистичное воспроизведение информации. Это артисты по жизни. Они легко вживаются в различные социальные роли.

Зачастую это хорошие журналисты, артисты, педагоги, общественные деятели. Личностные особенности объединены потребностью в эмоциональной вовлеченности и причастности групповым интересам.

Флегматик. Это невозмутимые и спокойные люди. Их достаточно сложно вывести из себя. Их речь и деятельность спокойна и размеренна. Для них характерны постоянство и глубина чувств, устойчивость настроения.

В поведении флегматик обычно уравновешен и редко выходит из этого состояния. Настроение стабильное, ровное. И при серьезных неприятностях он остается внешне спокойным. Работоспособен, способен к большому напряжению, взявшись за дело, доводит его до конца, хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям, трудностям. И.П. Павлов говорил, что флегматики — труженики жизни, они могут одинаково успешно выполнять и интересную, и малоинтересную работу. Не любит менять привычки, распорядок жизни, работу, друзей. Отрицательные стороны флегматика: трудно приспосабливается к новым условиям, не способен быстро реагировать в неожиданных новых ситуациях, он медлителен, малоподвижен, что ярко проявляется в мышлении и поведении; решая задачу, долго ее обдумывает.

У них преобладает формально-логический стиль мышления с опорой на схемы, цифровую знаковую систему и алгебраическую логику. Целое выстраивается из деталей, «по кирпичику», синтетически. Практический склад ума и опора на практический опыт, изобретательность и приверженность субъективной убежденности в сочетании с выраженным чувством соперничества, упорством в утверждении своих позиций.

Такие установки реализуются в инженерной, экономической, физико-технической, спортивной, военной и общественной активности с выраженным стремлением к достижению высокого социоэкономического статуса.

Эти люди придерживаются консервативного стиля одежды, не любят ярких, кричащих тонов. Во всем любят функциональность, аккуратность, четкость. Как правило, стол у них в идеальном порядке. Они относятся с внутренней симпатией к тем людям, которые могут не только высказать свое мнение, но и аргументировать его, доказать свою точку зрения, приводя нужные факты и цифры.

Меланхолик. Впечатлительны и ранимы, очень переживают неудачи и неприятности, хотя могут внешне это не показывать, зачастую малообщительны.

Меланхолик склонен к самоуглублению, часто замкнут, малообщителен, легко уязвим, тревожен, мнителен, движения и жесты неуверенные, характеризуется низкой работоспособностью, особенно в неблагоприятных условиях. Незначительный повод может вызвать обиду, слезы.

К положительным чертам меланхолика следует отнести высокую чувствительность органов чувств, душевность, он может тонко понимать людей, умеет выслушать, посочувствовать, помочь. Часто имеют выраженные художественные и интеллектуальные способности.

Для него характерно преобладание вербального интеллекта, акцентированный на содержательной, сюжетной стороне информации. Имеются тенденции к обобщению и анализу информации. Есть предрасположенность к кабинетному или созерцательно-аналитическому стилю деятельности, который может реализоваться в канцелярской, исполнительской или творческой, теоретической, научной, искусствоведческой, гуманитарной деятельности, проявляться тягой к философским обобщениям. В связи с выраженной интровертированностью, (т.е. погруженностью в самого себя, свои мысли и чувства) и ограниченным кругом контактов его интересы могут проявляться в коллекционировании предметов, представляющих духовные ценности, в богоискательстве или в другом.

Позитивные и негативные особенности темпераментов

Позитивные	Негативные
САНГВИНИК	
<p>Высокая подвижность Высокая адаптивность (легкая приспособляемость) Общительность Доброжелательность Жизнерадостность Выразительность мимики и пантомимики</p>	<p>Деятельность, при условии интересного дела Избегание однообразия Малая склонность к самоуглублению Периодическая резкость в действиях Отсутствие усидчивости Недостаточная настойчивость</p>
ХОЛЕРИК	
<p>Высокая активность Энергичность Быстрое выяснение обстановки Инициативность Общительность Решительность Возбужденная убедительная речь</p>	<p>Цикличность в работе, переживаниях, настроениях Вспыльчивость Резкость в отношениях Неустойчивость в поведении</p>
ФЛЕГМАТИК	
<p>Ровность в отношениях Общительность Необидчивость Высокая работоспособность Настойчивость Способность к большому напряжению в работе (табл. 5)</p>	<p>Инертность Малоподвижность Медлительность в деятельности Медлительность в принятии решений</p>

МЕЛАНХОЛИК	
<p>Высокая чувствительность Сердечность Тонкая восприимчивость В привычной обстановке — исполнительность</p>	<p>Легкая ранимость и застенчивость Мнительность и замкнутость Пониженная активность Неуверенность движений Низкая работоспособность (в неблагоприятных условиях)</p>

Особенности темпераментов

Меланхолики	Флегматики	Холерики	Сангвиники
Ведущий мотив			
Избегание неудач	Отстаивание собственного мнения и своих социэкономических интересов	Оценка успеха его деятельности другими людьми	Достижение успеха
Ведущие эмоции			
Пессимизм	Ригидность (постоянство)	Оптимизм	Агрессивность (активность)
Стиль мышления			
Абстрактно-аналитический (вербальный)	Системный, конкретный, рациональный, формально-логический	Чувственный (наглядно-образный), художественный	Целостный, опережающий опыт (интуитивный)

Особенности динамики поведения

Подавленный	Спокойный	Экспансивный	Активный
Социально-психологический стиль			
Конформность Зависимость	Индивидуализм Конфликтность	Компромиссность Коммуникативность	Лидерство Неконформность
Тип реагирования			
Сензитивность Потребность в понимании	Сопrotивляемость Упорство	Спонтанность Неустойчивость интересов	Лидерство Самоутверждение
Психологические защиты			
Неврозы	Рационализация Перенос ответственности на других	Вытеснение	Поведенческие реакции
Потребности и ценности			
Здоровье Моральный облик Семейный статус Привычный стереотип Любовь Идеалы Работа Вера	Социальная изолированность Субъективные пристрастия Необычные интересы Порядок Социоэкономический статус Принципы Материальные блага	Привлекательность Социальная защищенность Позиция в группе Возможность самодемонстрации Общение Социальная вовлеченность	Широкие контакты Острые ощущения Перемены Свобода от уз и ответственности Личные амбиции Возможность лидирования Независимость Свобода от ограничений Потребность в борьбе

Домашнее задание.

- *И еще одно упражнение-размышление.*
- *Вспомните людей, с которыми вам почему-то сложно общаться.*
- *Какие у них жизненные позиции, предпочтения?*
- *К какому психологическому типу их можно отнести?*

Изучение психологии — это всегда познание на практике тех истин, о которых пишут разные умные книги. Без практики, только в теории, психология мертва. И знания, если они не применяются, могут быть лишь никому не нужным балластом. Психология — это практика, практика и еще раз практика. Возможно, этот раздел сначала покажется вам непростым. Но, потратив какое-то время на его изучение, вы приобретете отличный инструмент для взаимодействия с разными людьми. *Основа людей — их потребности и их комплексы.* Это две отправные точки, понимая которые можно вести человека куда вам заблагорассудится. О комплексах я достаточно подробно писала в книге «Невидимая власть», поэтому здесь я хочу подробнее остановиться на ином подходе. Давайте посмотрим, как полученные знания можно использовать себе во благо.

Итак, предположим, что ваш начальник — флегматик. Вы готовите ему отчет. Какой он должен быть по форме и по содержанию? Как его правильно преподнести? Смотрим описание этого типа, его особенности. «Педантичная личность, любящая порядок, аккуратность с преобладанием формально-логического стиля мышления с опорой на схемы, цифровую знаковую систему и алгебраическую логику...». Это значит, что в отчете должно быть все четко и ясно, с наглядными схемами и таблицами, без помарок. При описании работы важно отметить ту *выгоду*, которую получит как ваш отдел, так и начальник лично. Все должно быть написано четко, логически построено. Очень важно сдать работу в срок, без опозданий. Это пунктуальные люди и ценят это качество в других.

Домашнее задание.

- *Также разберите и другие структуры характера, только теперь, уже самостоятельно.*
- *Найдите ключевые точки воздействия.*

Я специально свела всю информацию в таблицу. Таким образом, у вас всегда под рукой справочный материал. Целесообразно сделать ксерокопию этой таблицы, чтобы она была у вас в наличие до тех пор, пока вы не начнете автоматически разбираться во всех тонкостях.

В таблице 5 я писала о психологических защитах. Давайте подробнее разберемся: что это такое и как этим пользоваться?

Соппротивление и защита

Очень часто мы сталкиваемся в жизни с таким явлением, как сопротивление — и своим собственным, и чужим. Сопротивление представляет собой бессознательную силу, препятствующую тем или иным действиям, ведущим к изменениям личности или ситуации, которые могут оживить те или иные неприятные ощущения.

Давайте представим такую ситуацию: вы собираетесь позвонить какому-то человеку и постоянно забываете это сделать или вы получаете письмо от своей лучшей подруги. Вы рады и собираетесь ответить. Но при этом вы откладываете свое решение на потом, ссылаясь на множество накопившихся дел или усталость. Через какое-то время, собрав свою волю в кулак, вы все-таки заставляете себя написать пару страниц, но оказывается, что у вас нет конверта. Купив через неделю конверт, вы забываете написать на нем адрес, а написав адрес, несколько дней держите письмо в кармане, так как нигде не находите почтовых ящиков. В конце концов, вы отправляете свое ответное послание и облегченно вздыхаете (табл. 5).

Если вы достаточно откровенно проанализируете свои действия и чувства, то вы поймете, что женщина, которую вы называете лучшей подругой, на самом деле вам глубоко неприятна. И хотя вы этого не осознаете, ваше бессознательное делает все, чтобы оградить вас от неприятных эмоций.

Мы неохотно вспоминаем неприятные события в нашей жизни, чаще же мы о них просто забываем — срабатывает процесс

вытеснения, который также объясняется сопротивлением. Попробуйте провести простой эксперимент. Вспомните событие, которое было для вас психологически неприятным, болезненным. Это может быть чья-то смерть или ситуация, в которой так или иначе пострадало ваше самолюбие. Отметьте прежде всего, свое нежелание эту ситуацию вспоминать, сопротивление против того, чтобы говорить об этом событии. Возможно, у вас появится сомнение: а нужно ли вообще выполнять это упражнение? Или вы внезапно вспомните о неотложных делах. Вам захочется отвлечься, отдохнуть, сходить попить чайку. Все ваши «посторонние» мысли и сомнения интерпретируйте как сопротивление. Для того чтобы преодолеть свое сопротивление, зачастую достаточно бывает просто осознать его. Осознав сопротивление, продолжите работу воспоминаний. Кроме почти физического ощущения сопротивления, вы добьетесь того, что освободитесь от значительной части своих внутренних конфликтов и внутреннего напряжения.

И сопротивление, и вытеснение выполняют определенные защитные функции. Однако наша психика использует гораздо больше приемов и способов защиты. Эти приемы получили название «Это-защита». У всех у них одна универсальная цель — препятствие оживлению неприятных чувств и снижение тревожности.

Все защитные механизмы обладают двумя общими характеристиками:

1. Они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана.
2. Они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для человека.

Отрицание — это попытка игнорировать реальное, но почему-то неприятное событие. «Этого не может быть», — утверждает человек вопреки всякой логике и не замечает противоречия в своих суждениях. Сюда же можно отнести и способность неправильно вспоминать события.

Реактивное образование — замена действия, мысли, чувств, отвечающих подлинному желанию, на диаметрально противоположные поведение, мысли и чувства. Это можно видеть в любом преувеличенном поведении, особенно социальноодобряемом, которое при этом выглядит преувеличенным и негибким. Главная черта реактивного образования — преувеличение и экстравагантность.

Замещение — проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему. Муж приходит с работы после нагоняя у начальства и критикует жену, ребенка — всех, кто попадает под руку. Знакомая картина? Промолчав у начальника, он отыгрывается на близких ему людях, которые если и накричат в ответ, все равно это будет менее значимо. Замещение может быть направлено также и против самого себя: негативные импульсы, предназначенные другим, направляются на себя, и это вызывает чувство подавленности, самоосуждения. Если кто-то начинает рассказывать партнеру о любви, ненависти, гневе, раздражении по отношению к другим людям, это зачастую может интерпретироваться как выражение своих чувств именно к данному человеку.

Вытеснение — «мотивированное забывание». Удаление из сознания мыслей и чувств, причиняющих страдание. Человек может проявлять демонстративное безразличие к данной сфере. Психическая же энергия подавленных желаний, присутствующая в теле человека, независимо от его сознания, находит свое выражение в различных психогенных заболеваниях. Так, следствием подавления могут быть головные боли, истерические симптомы, астма, артрит, гастрит, язва, вялость, фригидность, страхи, импотенция.

Однако иногда вытесненное прорывается во вне. Сновидения, шутки, оговорки — это прорыв вытесненного материала к открытому выражению.

Рационализация — это нахождение приемлемых моральных, логичных обоснований и аргументов для объяснения и оправдания неприемлемых форм поведения, мыслей, поступ-

ков, желаний. Рационализация затушевывает, скрывает наши настоящие мотивы и делает действия морально и социально приемлемыми. Это искажение реальности и, таким образом, защита самооценки. Например, как в известной басне про лисицу, которая, не сумев дотянуться до высоко висящей грозди винограда, посчитала его зеленым и невкусным. «Зелен виноград, зачем он мне?», — сказала она и побежала прочь.

Регрессия — возвращение на ранний, детский уровень развития. Обычно это более простой способ поведения, свойственный детям. Почти все люди периодически пользуются этой защитой, чтобы «выпустить пар». Люди могут напиться, они курят, читают разные «страшилки», играют в азартные игры, смотрят фильмы-ужастики, быстро и рискованно ведут машину, спят днем, дерутся и мечтают, борются с авторитетами и подчиняются им, фантазируют.

Проекция — человек приписывает собственные неприемлемые мысли, чувства и поведение другим людям. Когда что-то осуждается в других, то именно это человек и не принимает в себе. Он не может или не хочет признать, что такие качества присущи и ему. Сюда же можно отнести феномен «козла отпущения» — приписывание кому-то другому своих негативных качеств. Обычно людям очень сложно принять существование этого механизма защиты. Зачастую неприятно сознаваться самому себе, что тот негатив, который ты видишь вокруг себя и который ты отвергаешь, глубоко и удобно устроился в тебе самом. Если вы обращали внимание, то «звезды» кино в своих интервью частенько говорят о зависти со стороны коллег. А все дело в том, что они сами завидуют другим, только не признаются или не осознают это.

Сублимация — это защита зрелой личности. Агрессивная энергия направляется в другие области деятельности. Сублимация позволяет изменить цель или объект импульсов без сдерживания их проявления. Это могут быть интеллектуальная, художественная, культурная деятельность. Фрейд утверждал, что сублимация сексуальных инстинктов послужила главным толчком для великих достижений в культуре и искусстве.

Проявление защитных механизмов периодически присуще каждому человеку. Для того чтобы лучше понять механизм работы психологических защит, проанализируйте и попробуйте отследить свои собственные защиты. Как правило, люди пользуются всеми видами защит, но предпочтение отдается тем или иным способам.

Вспомните, как вы учились водить автомашину или играть на музыкальном инструменте. Точно так же постепенно, шаг за шагом нужно осваивать и различные психологические приемы. Только тогда вы станете воистину асом. Осознав это, поняв какие виды защит, используемых вами, являются для вас непродуктивными, вы сможете избавиться от них, направив всю свою энергию на более конструктивные цели. Точно также лучше понимая своего начальника, вы сможете легче добиваться своего.

Постоянно применяйте полученную информацию в своей жизни, в общении с другими людьми, и она даст вам хороший ключ к подсознательным мыслям и побуждениям вашего партнера. Благодаря этому вы сможете эффективно контролировать ситуацию в свою пользу, обладая неоспоримым преимуществом.

Вы хотите понравиться руководителю? Общие рекомендации по этому вопросу смогут вам помочь. Они просты и, тем не менее, очень эффективны.

- *Будьте жизнерадостны, вежливы и тактичны.* Нытиков нигде не любят. Улыбайтесь. Старайтесь никого не «подкалывать».
- *Участвуйте во внутренней жизни вашей фирмы.* Пикники, празднование дней рождений, выезд на уик-энд — это возможность наладить неформальные отношения с нужными людьми.
- *Демонстрируйте инициативу.* Это всегда полезно и, как правило, неплохо поощряется.
- *Всегда выполняйте все задания руководства в срок.* Если вас будут считать ответственным человеком, вам будут поручать серьезные задания, которые в свою очередь дадут вам возможность расти и развивать свое мастерство.

- *Учитесь на своих ошибках.* Не ошибается тот, кто ничего не делает. В ошибках нет ничего ужасного, если они не повторяются, если вам советуют, как можно улучшить качество вашей работы, прислушайтесь к словам этих людей.
- *Не тратьте рабочее время на личные дела.* Как правило, подобное поведение достаточно быстро вычисляется и за человеком закрепляется соответствующая репутация.
- *Проверьте, насколько правильно вы понимаете свои обязанности.*
- *Периодически представляйте руководителю отчет о своих достижениях.* Во всяком случае, заведите тетрадь, в которой будете фиксировать все свои достижения. Разговор о повышении, основанный на фактах, всегда более весом, нежели просто пустые слова.
- *При появлении проблемы, предлагайте руководителю несколько альтернативных вариантов ее решения.*
- *Следуйте неписаным нормам и правилам организации, в которой вы работаете.* Это касается, например, стиля одежды.
- *Будьте сдержанны.* Внутренняя информация о делах компании в целом или вашего отдела, в частности, должна оставаться только «для служебного пользования».
- *Собирайте информацию о компании:* все, что касается ее истории, структуры организации и пр.
- *Налаживайте отношения с другими сотрудниками компании.*
- *Если вас что-то не устраивает, то лучше выразить свои претензии в виде конструктивных предложений.* Жалобщиков, сутяг не любят ни в одном коллективе.
- *Не спешите поддерживать чью-либо критику.* В этих случаях лучше быть холодно-безучастным до тех пор, пока сами не разберетесь в ситуации.

- *Деликатно относитесь к возрасту других людей. Особенно, если речь идет о женском возрасте. Женщины зачастую достаточно болезненно реагируют на свой возраст, особенно после 35 лет. Мужчины, кстати, тоже. Только они это меньше демонстрируют.*
- *Чаще употребляйте выражение «наша фирма», «наш отдел» и местоимение «мы» вместо местоимения «я».*

Литература

1. *Бакштанский В.Л., Жданов О.И.* Приглашение к успеху. — М., 1999.
2. *Белкин А.И.* Запах денег: Психологические этюды. — М., 1999.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1997. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком — М., 1982.
4. *Бодалев А.А.* Психология общения. — М., Воронеж, 1996.
5. *Бодалев А.А.* Формирование понятия о другом человеке как личности. — Л., 1970.
6. *Бодалев А.А.* Психология межличностного общения. — Рязань, 1994.
7. *Вагин И.О.* Имейте деньги. Психология богатства. — СПб., 2001.
8. *Зазыкин В.Г.* Психология проницательности. — М., 2002.
9. *Капония П.* Как выжить первые 90 дней на новой работе. — Ростов н/Д., 1997.
10. *Коноваленко М.Ю.* Курс начинающего богача. — СПб., 2002.
11. *Кэтт Х., Скадамо П.* Сила связей: Как использовать личные контакты в интересах карьеры. — М., 2000.
12. *Леви В.Л.* Приручение страха. — М., 2002.
13. *Лэйхифф Дж.М., Пенроуз Дж. М.* Бизнес-коммуникации. Стратегии и навыки. — СПб., 2001.
14. *Райс Э., Траут Дж.* Позиционирование: битва за узнаваемость. — СПб. 2001.
15. *Столяренко Л.Д.* Основы психологии. — Ростов н/Д., 1997.
16. *Трейси Б.* Оставьте брезгливость, съешьте лягушку! 21 действенный принцип эффективного труда. — Минск, 2002.
17. *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения — М., 1989.
18. *Форд Г.* Сегодня и завтра. — М., 1992.
19. *Хилл Н.* Думай и богатей. / Пер. с англ. — М., 1997.
20. *Филлипсон Я.* Как... «продавать» себя. Практическое пособие по самомаркетингу. — Челябинск, 1997.
21. *Халтерн Д.* Психология критического мышления. — СПб., — 2000.
22. *Цой Л.Н.* Практическая конфликтология. Книга первая. — М., 2001
23. Энциклопедия психологических тестов. — М., 2001.
24. *Якокка Л.* Карьера менеджера. — М., 1990.

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Шаповаловым С. В.*

Коноваленко Марина Юрьевна
Моделирование деловой карьеры

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.Д.004609.07.04 от 13.07.2004 г.

Подписано в печать 30.07.2007. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная № 1. Печ. л. 11.
Тираж 2000 экз. (1-й завод 1–500 экз.).
Заказ № 6313.

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.
Для писем: 129347, Москва, п/о И-347
Тел./факс: (495) 182-01-58, 182-11-79, 183-93-01
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж
office@dashkov.ru — офис;
<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных диапозитивов
в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»,
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403. Тел. 554-21-86