

Шубин Андрей

Путь к успеху, Как стать богатым

Шубин Андрей

Как стать богатым

Некоторые размышления по теме,
которыми не стоило бы пренебрегать.

Если вы решили стать богатым, то неплохо было бы определиться: зачем вам это, как изменится ваша жизнь от привалившего богатства?

От ответа на этот нешуточный вопрос зависит конечный результат ваших усилий.

Как ни банально это звучит, но деньги сами по себе не смогут принести вам желаемого удовлетворения. Человек так странно устроен, что, не имея этого самого морального удовлетворения, он, в принципе, обречен на всякого рода душевные мучения и страдания.

Итак, если вы собираетесь работать только для того, чтобы выжить, то, - скорее всего - ореол вечного работяги вам обеспечен. Но не богатство.

Если ваше кредо: жить, чтобы работать и : работать, то деньги, конечно, будут. В этом случае они просто не могут не быть. Но они вам вряд ли принесут счастья. Стоит ли в таком случае напрягаться? А если стоит, то как и до какой степени?

"Американская мечта" с национальным колоритом

Чтобы определить, что представляет из себя типичный американский миллионер, исследователи из Нью-Йоркского государственного университета Томас Стенли и Уильям Данко, сняли для этой цели роскошный пентхауз на Манхэттене и заказали изысканные вина и закуски, чтобы во время длительного интервью респонденты чувствовали себя комфортно. Однако ни один из их собеседников не притронулся к икре и бордо 1970 года, ограничившись пивом и бутербродами. Выяснилось также, что большинство миллионеров никогда не тратили на костюм больше \$400, на обувь - больше \$140, а на часы - больше \$250. Предпочитают они машины стоимостью не больше \$25 тыс., предпочитают "Форд-150" - самый популярный в США автомобиль. Вы спросите, кто же тогда покупает дорогую одежду и ездит на дорогих машинах? Чаще всего это менеджеры среднего звена, адвокаты, врачи, служащие крупных корпораций со среднегодовым доходом от \$50 тыс. до \$200 тыс. Они могли бы стать миллионерами, но никогда ими не станут -, возможно, как раз потому, что покупают костюмы за \$2 тыс., ботинки за \$600 и часы за \$5 тыс. Когда мы говорим об американских миллионерах, то обычно представляем себе Билла Гейтса, звезд спорта или шоу-бизнеса. Но эти знаменитости редкие исключения. Миллионеров в США гораздо больше. В 1996 году из 100 млн. американских семей приблизительно 3,5 млн. владели состоянием свыше \$1 млн. По оценкам экспертов, к 2005 году эта цифра достигнет 5,6 млн. В среднем их богатство составляет около \$3,7 млн. на душу миллионерского населения. (Тех, у кого больше \$10 млн., всего 6 %). Типичный американский миллионер мало отличается по уровню своих доходов от представителя среднего класса. В среднем он зарабатывает \$247 тыс. в год. Конечно, есть и такие, кто зарабатывает по миллиону, но их меньше 5 % от опрошенных. Среди американских миллионеров очень мало наемных работников. Чаще всего это предприниматели или частнопрактикующие специалисты - врачи, адвокаты, дантисты, аудиторы. Их бизнес, как правило, очень скучный - что-нибудь вроде производства сварочного оборудования, ремонта дорог или сети автостоянок. От простого смертного миллионера отличают не высокие доходы, а низкие расходы. Все миллионеры живут гораздо скромнее своих возможностей. Они тратят примерно 7 % своих денег в год. Они чрезвычайно бережливы и удачно вкладывают заработанные средства. У большинства миллионеров жены еще более скупы, чем они сами. Они, как это ни странно, методично планируют семейный бюджет и не тратятся на всякие глупости вроде украшений или благотворительности. Миллионерами в США становятся постепенно. Средний возраст

американского миллионера - 50-60 лет. Он, как правило, женат всю жизнь на одной женщине и 20 лет живет в одном и том же доме (не обязательно в самом уважаемом районе). У него, как правило, не меньше троих детей. Его жена чаще всего занимается домашним хозяйством или преподает в какой-нибудь близлежащей школе. Порядка 80 % американских миллионеров стали богатыми в первом поколении. Они не получали в наследство больше \$10 тыс., а часто у их родителей не было за душой ни копейки, т.е. конечно, ни цента. Миллионеры в целом достаточно хорошо образованы, только каждый пятый не имеет среднего образования. Академические степени встречаются довольно редко. Зато американские миллионеры буквально помешаны на том, чтобы их дети и внуки смогли получить приличное образование. Это одна из немногих статей расходов, на которую они не скупаются. В принципе миллионеры не склонны обеспечивать своих детей всем необходимым. Наоборот, они стараются, чтобы их сыновья обрели финансовую независимость. Что же касается дочерей, то здесь стальное миллионерское сердце может дрогнуть, - приданое и дорогие подарки дочерям также составляют существенную часть их расходов. Исследователи, изучавшие американских миллионеров, обнаружили, что выходцы из разных стран представлены среди них в иной пропорции, чем среди населения США в целом. Потомки пилигримов, в свое время решивших освоить далекий континент, занимают четвертое место по соотношению численности миллионеров с общей численностью этой демографической группы. А на первом месте оказались наши бывшие соотечественники.

В отличие от своего заокеанского коллеги английский миллионер чаще всего получает свое богатство в наследство. Только 7 % британских богачей относятся к категории людей, сделавших себя сами. Три четверти унаследовали от 25 тыс. фунтов до 250 тыс., остальные - больше. Среди современных британских богачей выделяются три элитарные группы:

традиционная аристократия, то есть титулованные землевладельцы;

потомки лондонских финансистов XIX века, создавших крупные компании;

наследники предпринимателей из Северной Англии, разбогатевших на текстильной промышленности. Все они исповедовали англиканство и отдавали детей в одни и те же школы и университеты. В результате между этими группами возникла тесная связь, а к началу XX века они полностью слились и образовали так называемый класс собственников. Еще с XVIII столетия существовала практика продажи титулов за деньги, поэтому богатые становились аристократами. Английские миллионеры до сих пор твердо убеждены, что "старые" деньги, полученные в наследство, имеют больше ценности, чем заработанные лично. Поэтому для британцев богатство не является целью само по себе, а представляет собой способ вступления в высшее общество с его особым жизненным стилем. Типичный английский миллионер живет в загородном поместье (оно у него, как правило, не единственное), держит слуг, включая горничных, садовников, личного врача и парикмахера. Он тратит деньги на произведения искусства, лошадей, яхты и путешествия, которые кажутся экзотическими всем, кроме самих британцев. Для них Индия и Южная Африка - скорее предмет ностальгии по былой имперской мощи. Образ жизни богатых англичан подчинен множеству ритуалов. Они включают в себя регулярное появление на балах и обедах, аристократические виды спорта (охоту и поло), присутствие на ежегодных скачках в Эскоте и Уимблдонском турнире. Британское высшее общество образует замкнутую касту, скрепленную родственными связями, браками и участием в совместных финансовых предприятиях. Доступ в этот узкий круг символизируется членством в привилегированных закрытых клубах. В этот мир почти невозможно проникнуть извне. Удачливый предприниматель или рабочий, выигравший миллион в лотерею, никогда не станут его членами. Для этого нужно родиться в определенной семье и учиться в элитных учебных заведениях. Здесь завязываются личные и деловые знакомства, определяющие финансовый и светский статус. В остальной Европе все демократичнее. Например, во Франции к высшему обществу принадлежат не только аристократы и богатые буржуа, но и государственные чиновники. Вообще, пребывание на государственной службе в большинстве европейских стран является признаком уважаемости и гарантией

финансовой стабильности.

У нас богатые люди появились сравнительно недавно, но уже стали предметом изучения. По мнению большинства, капиталы в России складывались тремя основными способами. Часть нынешних миллионеров начали зарабатывать деньги еще до перестройки (так называемые дельцы теневой экономики). Вторую группу образуют люди, сделавшие при советской власти карьеру в партийных или государственных структурах. Их основной капитал - связи, легко конвертируемые в прибыль. И, наконец, последняя группа - это раннеперестроечные кооперативщики. Вопреки распространенному представлению о том, что новый русский богач - это малограмотный бандит с золотыми цепями и в тренировочном костюме, яркие представители криминального мира не могут долго удержаться на вершине бизнеса. В бизнесе другие правила игры - всетаки должна работать интуиция, что для людей бездуховных проблематично, если вообще возможно. Среди представителей элиты российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования, многие закончили элитные вузы: МГУ, МГИМО, МФТИ, МИФИ. Типичный англичанин стремится разбогатеть для того, чтобы поддерживать определенный жизненный стиль. Типичный американец копит деньги, чтобы быть уверенным в завтрашнем дне. Фигура "нового русского" явила миру гремучую смесь провинциального американца, заработавшего свои миллионы на химчистках, и английского аристократа, разводящего на досуге породистых лошадей. С одной стороны, по данным последних научных исследований, у наших предпринимателей наблюдается проявление интересного психологического феномена - несформированность "внутренней картины богатства". Многие бизнесмены, быстро разбогатев, оказались неподготовленными к новой социальной роли и новому образу жизни. Типичное мнение о богатстве сформулировал президент одной из крупнейших российских компаний: "Что касается лично меня, то я не ощущаю никакого особого отношения к богатству. Я не умею тратить деньги... Это должно быть с детства... Надо иметь желания, соответствующие деньгам, а они не возникают. Я хочу жить так, как привык". С другой стороны, на наших глазах стремительно складываются новые стандарты потребления. Они довольно нелепы, так как черпаются одновременно из собственного советского опыта и из западных фильмов "про красивую жизнь". Соответствие этим стандартам определяется одним понятием - "круто". В зависимости от ситуации "крутым" может быть лихой проезд по городу на машине с мигалкой или обучение ребенка в частной школе за границей. "Новый русский" изо всех сил стремится доказать себе и другим, что он "крутой". Этот специфический термин может включать в себя исключительные достижения в любой области - от сексуальных подвигов до стоимости галстука, от собственной армии до кабинета в Кремле. Поскольку многие социальные ценности смещены, а внутренние ориентиры сбиты, деньги на какое-то время помогают обрести уверенность в собственной "крутизне". А чтобы воплощением успеха, они должны быть продемонстрированы окружающим. Чтобы быть принятым в обществе себе подобных, русский миллионер обязательно должен жить в хорошем доме, ездить на дорогой машине, одеваться в роскошный костюм и отдыхать на дорогих курортах. Пренебрегать этими правилами могут только очень известные люди, в "крутизне" которых и так никто не сомневается.

В отличие от американцев типичный русский миллионер к 40 годам обычно разводится с женой и находит себе молоденькую спутницу. Как правило, "новый русский" стремится отправить детей учиться за границу, да и сам обычно имеет двойное гражданство и собственность за рубежом. С родиной его связывают лишь бизнес и смутное понимание того, что понастоящему "крутым" он может быть только здесь.

Спокойствие! Только спокойствие!

"Жить страшно!" - подобные слова можно сейчас услышать буквально на каждом году. Выборы президента, война в Чечне, экономическая и политическая нестабильность: Мы боимся всего - нового, из-за неизвестности, и старого, потому как жить по-прежнему тоже от чего-то не хочется. В результате всеобъемлющая тревога парализует волю, вселяет в души отчаяние и грозит перерасти в паранойю.

Успокойтесь!

Во-первых, вы живы. Что само по себе уже счастье. Во-вторых, всегда есть те, кому сейчас хуже, чем вам. И, наконец, в третьих, если вы читаете эту книжку, значит, у вас уже есть желание сделать свою жизнь лучше. А это - главное. Из желаний выросла вселенная, она движется этим. Наше государство вырастило совершенно особый тип неврастеников. Если, к примеру, по словам ученых, большинство людей, живущих на Западе, тревожатся по поводу своих близких, и собственного здоровья, то наш человек побил все рекорды по страху перед завтрашним днем. Как больной прислушивается к собственному организму, - не кольнет ли где, так мы с неослабевающим напряжением ловим самые слабые сигналы "сверху" - чтобы угадать, подготовиться к тому, "что день грядущий нам готовит", так сказать, соломки подстелить. И то верно, в Отчизне не заскучаешь. Русско-японская война, первая мировая, три революции, гражданская война, голод, партийные чистки. А ведь мы, товарищи, только рассеянно осмотрели первую треть века. Как сказал поэт: "А я на мир взираю из-под столика. Век двадцатый, век необычайный. Чем он интересней для историка, тем для современника печальней". Так что обостренно-нервное ожидание будущего у русского человека в крови. Тем более что российская история не только в XX веке была щедра на события. Примерно каждые двадцать лет прогрессивно мыслящие правители пытались реформировать российскую жизнь. Но поскольку народ уже с варягов не ждал от власти хорошего и норовил тихо пересидеть ее реформаторские задвижки, власть впадала в другую крайность и начинала силком насаждать лучшую жизнь. Таким образом, все худшие ожидания обычно оправдывались. Так что тревогу вполне можно назвать одним из видовых признаков современного российского гражданина. Фромм, кажется, назвал такую специфическую общественную атмосферу "шизогенной средой", утверждал, что она заразна и что остаться вменяемым, попав в эту среду, практически невозможно. Свои выводы он основывал на наблюдениях за фашистскими и коммунистическими социумами. Так что Андрей Бильжо в известном смысле опирается на классику, транспортируя быт и нравы маленькой психиатрической больницы на нашу жизнь. Чему еще учит история? Тому, что ловить сигналы "сверху", надеясь подстраховаться, практически бесполезно. История слишком жестокая штука, чтобы хоть что-то можно было просчитать наперед. Так, к примеру, в Западной Европе живет довольно много детей бывших наших соотечественников, которые в годы второй мировой войны были угнаны в Германию на работы. Эти люди довольны своей участью и вовсе не хотят вернуться на родину, хотя и рассказывают леденящие душу истории про бабушек и дедушек. С другой стороны, какой жестокой была судьба многих детей власть имущих в России, да и их самих! Или вот, например, Иванов-Разумник - был такой писатель в начале века. После третьей отсидки ему было запрещено заниматься литературным трудом. Однако свою главную книгу он все-таки написал, незадолго до войны женившись на немке и уехав в Германию. Так вот, он в этой книге рассматривал пути для литератора в России. Первый - продаться, второй - быть задушенным, третий - замолчать. Причем ни один не гарантирует выживания. И как парадоксальный пример: допрашивал Иванова-Разумника следователь, увлекавшийся литературой. С одного из своих подследственных он взял взятку пушкинским автографом. И что? "Сгорел", как и многие работники органов, ставшие жертвами кровавых разборок сменявших друг друга чекистских начальников. Кстати, мы лидируем не только по числу неврастеников, боящихся завтрашнего дня. Уже общеизвестно, что русский человек побил все рекорды выживаемости. Мы трудолюбивы, хорошо обучаемы, не боимся рисковать, всегда готовы начать жизнь сначала, наделены чувством юмора (иногда черного), хорошо размножаемся, особенно в ситуации опасности. Не попытаться ли нам соединить свои достоинства с искоренением собственных недостатков? Иначе говоря, как перестать дергаться по пустякам (в конечном итоге ни одни выборы президента не стоят разбитой коленки вашего ребенка), сохранив свою высокую социальную валентность? Феномен тревожности не связан напрямую с реально существующей опасностью. В отличие от страха - реакции на конкретную угрозу, тревога представляет собой беспредметный страх. Замечено, что тоталитарные режимы

специально провоцируют в людях - в первую очередь через СМИ - чувство тревоги, паники и страха. "Дрожащими" гражданами управлять легче. Самые острые политические события люди воспринимают более спокойно, если слышат при этом эмоционально нейтральный комментарий. Если же телевизионный журналист намеренно усиливает отрицательный пафос события, подает его в паническом ключе, то у зрителей запросто могут возникнуть различные психофизические расстройства. Хотите меньше тревожиться, - меньше смотрите телевизор. Черпайте информацию из других источников. У вас будет больше возможностей контролировать воздействие информации и разделять суть сообщения и эмоции журналиста. Рискну предположить, что происшедшая смена власти в России принципиально ничего не изменит в жизни подавляющего большинства граждан. Выборы президента были важны для кучки властей предрежащих, для "олигархов". Вот они-то волновались не на шутку и через подотчетные СМИ давили на электорат. Владимир Гусинский "шел в народ": устраивал встречи с сотрудниками "Медиа-МОСТА", успокаивал журналистов, вроде бы морально поддерживал. А ведь средним менеджерам, не говоря уж о непосредственных исполнителях, по большому счету, все равно, кто будет стоять у руля холдинга: Гусинский или Березовский, платили бы зарплату. Профессионалы в любом случае без работы не останутся. Очень часто, когда политики заставляют тревожиться якобы о судьбах родины, они всего лишь втягивают нас в свои интриги. Вместо того чтобы тревожиться по поводу политических событий в стране, займитесь делом. Сосредоточьтесь на работе, - так вы быстрее почувствуете свою социальную значимость и сохраните нервы при любом повороте событий. Именно так вел себя в "Собачем сердце" Булгакова профессор Преображенский. Он был чужд власти, но его ценили за профессиональное умение. Помнится, профессор говорил, что не хочет петь хором, потому что ему тогда некогда будет оперировать. Тревожность в небольших дозах полезна, так как помогает человеку вовремя подготовиться к опасности. Но высокий уровень тревожности ведет к таким психофизиологическим перегрузкам организма, что человек может серьезно заболеть. Когда вы ощущаете себя беспомощным и неуверенным, вы не можете принимать правильные решения и действовать. В западных странах, где правительство пытается сохранить психологическое благополучие граждан, есть специальные программы по снижению тревожности. Там, например, не пускают в телевизионный эфир жестокие репортажи или заранее предупреждают о них зрителей. От излишней тревожности спасают дисциплина и нормальный образ жизни. Попробуйте рано вставать, заниматься спортом, почаще выбирайтесь на природу, не позволяйте лениться своей душе, окружите себя любимыми людьми и работой. Если дело совсем плохо и вы места себе не находите из-за того, что России, к примеру, не дают кредиты - сходите к психиатру за успокоительными таблетками. Всем, кто много "волнуется", можно напомнить совет мудреца: меняйте все, что можете изменить, мужественно принимайте то, что изменить не в силах, и отличайте первое от второго. Если вы не профессиональный политик, смиритесь с любыми политическими перспективами и расслабьтесь по этому поводу. Займитесь посильным благоустройством своей частной жизни. К политике же относитесь спокойно, как к внешним обстоятельствам, которые вы не в силах изменить, - как к погоде, к устройству Вселенной или к ворчливой тетушке. Конечно, нужны орhмhл`r| меры, чтобы себя элементарно обезопасить: не играть с государством в азартные игры, выращивать картошку на даче (если вам это нравится и создает иллюзию защищенности на случай проблем с продовольствием).

Лучший способ спасти сына от армии - вовремя, загодя, вкладывать деньги в его образование. Отсрочку дают многие государственные вузы, навсегда освобождаются от службы кандидаты и доктора наук. Если же ночами вам снится тихое мещанское счастье, - уезжайте навсегда за рубеж. Правда, на Западе можно и заскучать. К тому же "беспокойного" человека вряд ли утешат обретенные политическая стабильность и материальное благополучие. Тот, кто в России волновался из-за красной угрозы, эмигрировав в Швейцарию, наверняка будет беспокоиться по поводу неровно подстриженного газона.

Давайте определимся в независимости

Всех работающих людей можно разделить на два лагеря: те, кто трудится по найму, и те, кто является частным предпринимателем. Как правило, первые мечтают стать вторыми. Вот тут-то и выясняется, что бизнесменами могут быть далеко не все.

Часто в бизнес людей влечет желание побольше заработать и, таким образом, существенно улучшить качество жизни - из маленькой квартиры переехать в большую, посмотреть мир, покататься на "мерседесе" с личным шофером и т.д. Второе горячее желание - наконец-то избавиться от начальников всех рангов и мастей. Как приятно думать, что, когда ты откроешь собственное дело, никто уже не сможет тобой понукать, заставлять делать то, что ты не хочешь, задерживать допоздна. Уволить никто не посмеет, - ты сам кого хочешь, уволишь. Кажется, что и времени свободного будет больше, когда захочешь - придешь на работу, когда захочешь - уйдешь. Что удивительно, ни одну из этих задач частное предпринимательство не решает. А если решает, - то взамен предоставляет куда более серьезные проблемы - например, в семье. Наемный работник неотъемлемым своим правом считает нормированный рабочий день, выплату по больничному и отпуск. Открывая свое дело, вы должны быть готовы к тому, что придется забыть про тихие домашние вечера и спокойные выходные. Спросите любого бизнесмена, как часто он бывает в отпуске. Одна знакомая бизнесвумен рассказывала, что первые пять лет, пока муж раскручивал бизнес, они отдыхали по очереди - чтобы было кому присматривать за компанией. Часто успех в бизнесе самым плачевным образом сказывается на семейных отношениях. Вера Лебедева экс-супруга мэра Нижнего Новгорода рассказывала, как у ее первого мужа форменным образом поехала крыша от денег: "Он стал превращаться в "нового русского": большие деньги безумные развлечения. Наша с ним жизнь изменилась. Я как будто замерзла. И дала себе слово единственным мужчиной в моей жизни будет сын". Сейчас у Веры Лебедевой второй муж. Такие истории не единичны, у многих российских "олигархов" - новоиспеченные молодые жены. Дом переворачивается вверх дном когда карьеру начинает делать женщина, которой природой уготована, в общем-то, другая роль. Для того чтобы пережить период становления фирмы (период этот, заметим, все-таки не бесконечный), мужу нужны огромная любовь и доверие, которые, увы, большая редкость. Но вот предприятие начинает более-менее нормально работать, и его владелец избавляется еще от одной иллюзии - независимости в бизнесе. Наемный работник зависит только от своего непосредственного шефа. Предприниматель обязан находить общий язык с налоговиками, государственными структурами, разного рода "крышами", спонсорами, конкурентами, чиновниками. Иными словами, преуспеть может только тот, кто умеет договариваться и подчиняться. Пример поразительной деловой гибкости продемонстрировал недавно Роман @ap`lnbhw. Казалось бы, эту акулу российского бизнеса в Думе, где традиционно сильны коммунисты, должны были съесть в пять минут, особенно, когда Абрамович купил почти всю алюминиевую промышленность. Но - не съели Абрамович, с мягкой улыбкой беседующий с депутатом Шандыбиным, - это ли не иллюстрация компромисса? А ведь даже Чубайсу договориться с коммунистами не удавалось. Над любым крутым начальником всегда найдется кто-то главнее, сильнее, богаче. У каждого "олигарха" есть свой шеф - западный инвестор или крупный международный банк, президент, в конце концов.. Тот же, кто хочет быть независимым вообще, кто не создает систему поддержек, может попасть в пренеприятную ситуацию, например, в такую, в какой оказался некогда могущественный директор КраЗа Анатолий Быков. Стоит ожидать, что в правление Путина число "независимых" сократится еще больше: для начала новый президент ограничил свободу губернаторов, по сути удельных князей, поставив над ними своих представителей. Иными словами, бизнес сам по себе вряд ли кого-то делает более счастливым (я уже говорил про то, что богат не тот, кто покупает икру, а тот, кто получает удовольствие от ее вкуса), независимым и свободным. Заниматься бизнесом стоит лишь при одном условии: если дело вам интересно и сам процесс доставляет радость. Хорошо, если при этом есть и глубокая личная заинтересованность в результате, а также поддержка и понимание близких, без которых ваш успех рискует обернуться семейными распрями. Так что советую вам определиться, каким образом вы

собираетесь достигать своего богатства: делая карьеру под началом кого-то или же открыв собственное дело. Собственно этим вопросам и будут посвящены следующие три главы.

Вперед - за работой

Мужское и женское лица безработицы

Как то раз я обратил внимание на одну худенькую женщину, совершенно не отвечающую традиционному стереотипу "уборщицы": ни грязного халата, ни растоптанных резиновых галош. Всегда подтянутая, в ладно пригнанном комбинезоне, на руках перчатки, аккуратная прическа. Однажды мы разговорились. Оказалось, что Валентина в недавнем прошлом работала инженером в одном из НИИ. За уборку подъездов взялась не от хорошей жизни: из-за кризиса большая часть сотрудников оказались на улице. В их числе была и Валентина. Беда, как известно, не ходит одна. Муж, с которым они прожили почти пятнадцать лет, ушел к другой, популярно объяснив на прощание, что помогать детям, конечно, будет... по мере возможностей. Но эти возможности до сих пор почему-то отсутствуют. Сначала Валентина пыталась устроиться куда-нибудь по специальности. Куда там! Конкуренция огромная, рынок перенасыщен безработными инженерами. Тем более возраст приближается к сорока. Отчаявшись найти работу по прежней специальности, Валентина решила податься в учительницы. Математика для нее - родная стихия. Однако заработка не хватало на прокорм себя и двоих стремительно растущих детей. А школьная нагрузка и стрессы выматывали так, что на семью сил уже не оставалось. И тогда сердобольная соседка предложила убирать подъезды... Глаза боятся, - руки делают. Первое время Валентина стыдилась ужасно: как это я со своим высшим образованием - да за половую тряпку? А потом разозлилась на себя - что мне, милостыню просить или по собесам кланчить? Зато ни от кого не зависит и без своего "бывшенького" теперь не пропадет. Подрастут девчонки - обязательно постараюсь найти работу по специальности. А пока... Жить-то надо. Хвалебные оды русской женщине, которая то и дело выносит голод и холод, при этом еще и коня на скаку останавливает и запросто входит в горящую избу, уже набили оскомину. А между тем все это ежедневно происходит буквально на наших глазах. В жизни, которую иначе как "тяжелой" не называют. В обществе, для которого эпитет "больное" стал орhb{wm}{1}. В суровой реальности безработицы женщины проявляют поразительную гибкость, адаптируются к новым условиям. Последние десять лет социологи и психологи усиленно предрекали обвал безработицы "с женским лицом". Биржи труда заполнены женщинами "под сорок" с достаточно высоким уровнем образования. По некоторым данным их число составляет свыше шестидесяти процентов от общего числа безработных, по другим сведениям эта цифра стоит ближе к восьмидесяти процентам. И хотя службы занятости в основном могут предложить им низкоквалифицированную или малооплачиваемую работу, практика показывает: женщины в состоянии позаботиться о себе. Они решительно не согласны "пропадать". И не пропадают! Моя знакомая Светлана, программист старой закалки, после того, как ее родимая контора, грубо говоря, "дала дуба", оставив ее с больной матерью и сыном "на нуле", в подвешенном состоянии находилась недолго. Быстро сориентировавшись на рынке труда, она поняла, что ее знания безнадежно устарели, как и счетно-вычислительный монстр, который она обслуживала. Подвергнув беспристрастной ревизии свои таланты, Светлана пришла к выводу: оптимальный вариант - использовать кулинарные способности. Аналитический склад ума подсказал, что "продавать себя" надо по большому счету. Вооружившись адресами и телефонами нескольких крупных фирм, Светлана предложила свои услуги в качестве повара. Неожиданно пришелся кстати и ее английский язык: одно совместное предприятие решило, что повар с высшим техническим образованием в состоянии разобраться не только с продуктами и рецептами блюд, но и с кухней, оборудованной по последнему слову западной техники. Так Светлана получила должность заведующей производством комбината питания с приличным окладом. А Ольга, например, оставшись без работы, вдруг поняла, что больше всего на свете хочет не работать "на чужого дядю", а заниматься собственным домом, мужем, ребенком и тремя кошками. Хотя были сильные опасения, что семейный бюджет, лишенный ее вклада, затрещит по

швам, первая же неделя показала: рациональный подход к планированию расходов дает возможность не только вести существенную разумную экономию, но и удержаться на практически прежнем жизненном уровне. Дом засверкал, словно новенький гривенник, муж возвращается с работы не только к горячему ужину, но и к спокойной, не издерганной служебными неприятностями жене, ребенок стал лучше учиться. А кошки прямо-таки лоснятся от довольства! Лена, еще одна моя приятельница, одинока. Надеяться ей не на кого. Поэтому крах фирмы, помноженный на неактуальную профессию и "критический" возраст, недвусмысленно поставил перед ней вопрос о выживании. Елена проявила незаурядную энергию. Подняла старые, чуть ли не со школьной скамьи, связи и знакомства. Отринув самолюбие и всяческие комплексы, обращалась за помощью в трудоустройстве к родственникам до седьмого колена. Перепробовала все: стояла за прилавком вещевого рынка, "челночила", ворочая неподъемные баулы и дрожа от страха перед рэкетом. Потом решила, что это не для нее. Окончила курсы валютных кассиров. Убедилась - спрос на эту профессию позади. Переучилась на агента по продаже недвижимости. Полгода просидела "на хлебе и воде", работая за чисто символический процент от сделки. Сменила два риэлтерских агентства. Сейчас зарабатывает более чем прилично и пользуется отличной репутацией в кругах специалистов. Разные женщины, разные истории... Общее у них, пожалуй, одно: отношение к потере работы как к объективной реальности, очередному витку жизни, но отнюдь не концу света. Очевидно, сама особенность организма и психики, запрограммированных на выживание, сохранение домашнего очага, ответственность за своих близких, за судьбу детей, позволяет женщине пережить любой стресс, приспособиться к самой экстремальной ситуации. А деятельный подход спасает от неизбежных депрессий. Выкладываясь в своем стремлении выжить любой ценой, во что бы то ни стало спасти семью, женщина буквально способна смести все на своем пути. И еще один важный момент. В критической ситуации женщина стремится к объединению с себе подобными и не стесняется обратиться за помощью к специалистам. "Мужское" лицо безработицы, к сожалению, оказалось гораздо трагичнее. "Испытание на прочность" наши мужчины выдерживают с большим напряжением. И этому есть свои причины. Природа заложила в мужской генетический код стремление побеждать. Только удачливый охотник мог выжить на суровой земле, отвоевать свою долю добычи, обеспечить физическое существование и продолжение рода. Работа для современного мужчины - то же, что охота на саблезубого тигра для его пещерного предка. Карьера занимает среди его жизненных приоритетов, бесспорно, первое место. Поэтому потеря работы расценивается им как личное крушение, страшное поражение, наносит мужчине огромную моральную травму. Он больше не добытчик! Он, а не другой оказался за бортом! Подсознательно мужчина воспринимает случившееся как собственную вину. Он неудачник! Он не справился! В результате сильнейшего стресса мужчина превращает жизнь свою и окружающих в форменный ад. Самооценка, упавшая "ниже нуля", переходит в самоуничужение. А это уже опасно. Без помощи близких такое состояние может закончиться саморазрушением - алкоголем, наркотиками и даже самоубийством. В первую очередь страдает иммунная система. Обостряются все хронические болезни, появляются симптомы известных и неизвестных науке хворей. И далеко не всегда они существуют только в воображении мужчины. Ведь не зря же утверждают: все болезни от нервов. В сущности, такая реакция на потерю работы - способ самозащиты. "Переболевает" раненое мужское самолюбие, его "я". В этот период очень важно поддержать его, внушать, что он ни в чем не виноват. Наконец, просто дать возможность отдохнуть, "отлежаться", прийти в себя. Обычно такой "диванный" период длится две-три недели. От близких, в первую очередь от жены, зависит, насколько быстро мужчина справится с первичной депрессией. Главное - не пропустить момент, когда мужа нужно "поставить на ножки". Длительное лежание и жалость на пользу не пойдут. Пустота, которая возникла в его жизни с потерей работы, обязательно должна быть заполнена активным действием. Причем именно в деловой сфере. Мытье полов и покупка картошки тут не помогут. Проявляйте инициативу и такт. Не стоит "директивным" тоном давать

руководящие указания типа: "Я обо всем договорилась. Завтра пойдешь к Ивану Ивановичу. Он что-нибудь подыщет". Лучше сказать: "Иван Иванович считает, что специалиста твоего класса с руками оторвут! Может быть, тебе с ним поговорить? Интересно, что он предложит?" Вероятно, не все и не сразу пойдет гладко. Возможно, попытки мужа найти работу по прежней специальности окажутся тщетными. А это, в свою очередь, приведет к новому витку депрессии. Не отчаивайтесь! Убедите не только мужа, но и себя, что в жизни главное не социальный статус, не зарплата, а совсем другое. Вы цените его таким, как он есть. И будь он хоть директором банка "Российский кредит", хоть дворником, любили бы его ничуть не меньше. И вас не огорчит, если он найдет менее "престижную" работу. Вы будете так же гордиться им. Это общие правила. Но сколько людей, столько и вариантов. Одному надо с утра до вечера слышать, что у него все выйдет просто замечательно, лучше всех. Другого время от времени "подкалывать" и "подначивать": дескать, сомневаюсь, как это у тебя получится. Кто лучше жены знает нюансы психики собственного супруга? Мой отец, например, открыто говорил маме: "Знаешь, если ты хочешь, чтобы я что-нибудь сделал, разозли меня". Могу сказать только одно: вам понадобятся ангельское терпение, невероятная чуткость, фантастическая твердость и проницательность экстрасенса. Потому что ответом на лучшие побуждения могут быть грубость, вспышки гнева, немотивированная ревность и прочие "милые" штучки. Это вообще-то понятно. Ведь агрессией мужчина пытается защититься от суровой действительности, разрядиться и самоутвердиться. Увы, за ваш счет! Мужчина, считающий себя "неудачником", подсознательно старается отыскать причину своих несчастий "во вне", чтобы окончательно не утратить себя. Поймите его уязвимость - и простите его! Кризисная ситуация - серьезный экзамен для вас обоих, для ваших отношений. Уходите от конфликтов, не поддавайтесь на провокации. Сгустившуюся атмосферу лучше всего разрядить шуткой или сногшибательной новостью. Оережк~w`ire внимание мужа на бытовые, политические, психологические проблемы других. Станьте секретаршей собственного мужа. Если он "опускает руки", упуская шансы на трудоустройство, опаздывает на собеседования, забывает позвонить, напоминайте ему, настаивайте на выполнении обязательств и обещаний. Вовлекайте мужа в решение семейных проблем. Пусть его голос станет решающим. Чаще спрашивайте его совета. Дайте ему возможность проявить заботу или сочувствие по отношению к близким. Приоритет в сфере семейных отношений поможет вернуть ощущение собственной значимости. Необходимость принимать решения и нести ответственность за других возродят способность активно действовать. Если сейчас горизонт затянут тучами, это вовсе не означает, что на свете не должно существовать не пирожков, ни пива. Устраивайте маленькие праздники: вечеринку, поход на концерт, ужин при свечах... Бесхитростные радости помогут вернуть вкус к жизни. Никогда и ни при каких обстоятельствах не подвергайте мужа унижительному обсуждению его проблем в присутствии посторонних людей и детей. Не обвиняйте его в происшедшем. Дайте понять, что вы всегда с ним и за него. "В болезни и здравии, в богатстве и в бедности, в горе и в радости". А теперь обращаюсь к мужчинам.

На секундочку отвлекитесь от собственных переживаний и посмотрите на своих подруг, которые из сил выбиваются, чтобы утешить, развлечь и отвлечь от мрачных мыслей вас, ненаглядных. Вспомните, вы - их надежда и опора. Беспросветные страдания, вопреки сложившемуся мнению, не облагораживают, а иссушают душу. Особенно если это страдания близкого человека. Сохраняйте спокойствие: все проходит, и это тоже пройдет. Докажите, что вы сильнее обстоятельств!

Как искать работу

Оказавшись без работы, соберитесь с мыслями и начинайте действовать четко и целенаправленно. Запаситесь терпением. Поиск работы - это тоже работа, и времени требует не меньше. Когда вы работали, то наверняка проводили на службе часов 8-9, не считая дороги. На такое время ориентируйтесь и в своих поисках. Тогда и результат будет лучше, и никакие депрессии будут вам не страшны. Еще - не будем медлить, поскольку ситуация на рынке труда меняется достаточно быстро. Какие же пути ведут соискателя к потенциальному

работодателю?

Знакомые, друзья, родственники. Средство старо, как мир, своей актуальности и действенности не потеряло и в наши дни. Если снабдите своих "агентов" резюме - им будет легче продвигать "товар".

Издания, публикующие объявления о вакансиях. Как правило, в таких газетах и журналах есть предложения для всех - от грузчика до генерального директора.

Кадровые агентства. В агентства по подбору персонала (те, заказчиками которых являются фирмы-работодатели) вам имеет смысл обращаться в том случае, если вы специалист достаточно высокой квалификации. В противном случае лучше идите в агентство по трудоустройству (там будут выполнять именно ваш заказ, подбирая вам работу и представляя вас работодателям - не бесплатно, разумеется).

Комитет труда и занятости. В окружном отделении этой организации вы получите официальный статус безработного, пособие, узнаете, какие льготы вам полагаются. Но если вы рассчитываете впоследствии устроиться на престижную высокооплачиваемую работу, не афишируйте тот факт, что состояли на учете в службе занятости. В глазах руководителей коммерческих фирм это не делает вам чести.

Ваше собственное объявление в газете. Почти во всех специальных изданиях по трудоустройству публикуются купоны бесплатных объявлений, которые достаточно вырезать, заполнить и выслать в адрес редакции.

Ярмарки вакансий и "дни карьеры", проводимые различными организациями. Узнать о том, где и когда проводятся подобные мероприятия, какова их специализация, можно все из тех же газет. Информация на досках объявлений предприятий. Помимо производственных *chc`mrnb* вроде ЗИЛа, объявления о вакансиях развешивают на своих дверях очень многие магазины, кафе, ресторанчики.

Объявления на телевидении. Особенно это касается кабельного телевидения. Почти все объявления - от фирм и предприятий вашего района. "Разброс" вакансий - от нянечки в детском саду до коммерческого директора соседнего университета.

Интернет. На интернетовских сайтах бывает масса привлекательных предложений не только для компьютерщиков.

Листовки у выходов из метро, в переходах. Да, может быть, что 90% этих листочков отпечатано представителями сетевого маркетинга, но может попасться и интересное предложение, да и в системе сетевого маркетинга тоже кое-кто умудряется зарабатывать. Тематические выставки. Собираясь в Экспоцентр или на ВВЦ, запаситесь визитками и несколькими экземплярами резюме. Используйте все возможности!

Как попробовать заработать в каникулы?

По статистике более 67% учащихся школ и вузов в период учебы хотели бы подработать. Вы представляете, сколько это человек? Молодежь пошла активная. Не хочет больше сидеть на шее у родителей. Но найти работу по специальности сложно, не говоря уж о том, если и специальности-то нет. Можно поехать за границу, но деньги на это могут набрать не все.

Есть несколько верных способов подзаработать и на родине. В одном из агентств по трудоустройству мне поведали о таких способах. О криминальном мы распространяться на станем, он и так привлекает достаточно нашего повседневного внимания.

Во-вторых, полукриминальный. Это все, что связано с рынками, как мелко-, так и крупнооптовыми. Молодых ребят, ищущих хоть какие-нибудь деньги на карманные расходы, нанимают на работу большие дяди. Из того, что остается после всех вычетов этих бандитов, подросткам состояние сколотить не удастся - но все же и это деньги.

Кстати говоря, вы, наверное, часто, особенно летом, наблюдали за тем, как мальчики, а порой и девочки лет пятнадцати-шестнадцати бегают с ведрами между машинами и предлагают их помыть. Вы думаете, они по собственной инициативе этим занимаются? Нет, они это делают не для себя, а для дяди, который стоит у них за спиной и забирает все деньги, заработанные за день, оставляя им самую малость. Допустим, помыть машину стоит 40

рублей, а в день реально вымыть штук десять (ну это уж очень удачный день), то подросток должен заработать 400 рублей. А "работодатель" отдает ему всего 100.

Но есть еще и третий способ - легальный. Здесь вступают в силу вакансии, которые предоставляют предприниматели. Ведь не стоит забывать, что лето - пора отпусков. И многие компании выбирают европейскую схему: все штатные сотрудники уходят в отпуск, а на время их отсутствия набирают студентов, заменяющих профессионалов.

Вот тут-то и начинается самая пора для молодых да ранних. Дело в том, что компании не просто берут на временную работу, - они внимательно присматриваются к новичкам. И если молодые люди понравятся начальству, проявив себя настоящими трудолюбивыми, при этом еще и с хорошим чувством юмора, если приживутся за столь короткий срок в коллективе (а это может быть от нескольких недель до нескольких месяцев), то велика вероятность, что это и будет началом их карьеры. Так что ищите сами и больше спрашивайте у знакомых и их родителей: а где вы работаете?

Вы, несомненно, много слышали о пейджерах и том, как быстро и качественно они передают информацию. Как вы думаете, кто осуществляет эту передачу? Правильно, бывшие домохозяйки, секретарши и просто люди с московской или подмосковной пропиской. Многие женщины (и редкие мужчины) стремятся в пейджинговую компанию. И студенты в их числе. Здесь, правда есть несколько условий: и прописка, и голос, не отпугивающий клиентов. Но самое главное - вы должны печатать не меньше двухсот знаков в минуту (то есть три знака в секунду). Именно из-за этого условия и проваливаются многие пришедшие. Но, честно говоря, работа не сахар: вы можете работать либо один день с 8 до 23 часов и потом два отдыхать. Либо каждый день (кроме выходных субботы и воскресенья) по пять часов. А платят за то, что вы передаете людские исповеди и деловые бизнес-планы, от 1600 рублей в месяц.

Но необязательно сидеть в душном здании и света белого не видеть. Если вы предпочитаете городской воздух и яркое московское солнце (которое отличается от всех остальных тем, что загореть под ним по-человечески практически невозможно), вы можете пойти на работу по благоустройству дворов и парков.

Одним словом, высаживать кусты, окучивать деревья, подстригать газоны. В середине лета косить траву и поливать цветочки на клумбах. Работа эта не пыльная, а людей для нее требуется очень много. К тому же здесь вам будут честно платить, не то что дяди с автомойки (смотри выше). Здесь ваш труд оплачивает государство. Месяц такой работы стоит от 500 рублей и выше. Кстати, сюда же относится и всевозможная покраска. Например, оград или скамеек в парке. Для этого совсем необязательно оканчивать художественную школу. Главное - быть аккуратным и откровенно не отлынивать от работы. Мол, в этом городе миллионы скамеек, ну неужели кто-то узнает, что не покрасил вот эти две? Да, узнают и прогонят, потому как комиссии по выполнению городских работ все видят.

Если податься в сферу обслуживания. Помощь в кафе и ресторанах необходима. И студентов с большим удовольствием туда берут. Здесь главное - хорошая внешность (причем как для юношей, так и для девушек), желательно знание хотя бы английского языка и умение быстро передвигаться.

Да, еще одно: научитесь не вступать в конфликты, если клиент вдруг чем-то недоволен. Он все равно прав, потому как он клиент, а вот вы можете после нескольких пререканий остаться без желаемой работы.

"А как устроиться?" - спросите вы. Очень просто. Это может быть и "Макдоналдс", и что-нибудь пошарнее в виде настоящего ресторана. Главное - не бояться сделать первый шаг и подойти к менеджеру. Многих отпугивает внешний лоск того или иного ресторана, и они думают: меняю туда уж точно не возьмут. Вот и неправда. Ресторану, может быть, просто необходимы официанты, но выставлять рекламу в витрине - это не стильно. Возможно, они ждут вас, а вы ждете у моря погоды. В конце концов, самое ужасное, что они могут с вами сделать, - это просто сказать "нет". Поэтому пробуйте: в ресторанах порой платят очень хорошо, тем более что у нас, как и во всех приличных западных странах, есть

чаевые. И их действительно дают.

Сюда же можно отнести и другие сферы услуг, например торговлю газетами, цветами и сладостями с лотков или в небольших частных лавочках. Чтобы этим заниматься, вам достаточно спросить у этих торговцев телефон "хозяина". И если повезет, он возьмет вас на работу.

Но самым большим спросом пользуются расклейщики объявлений. Это сумасшедшая работа, которая требует большой выносливости (вам придется расклеивать по 2000 и больше листовок в день), да к тому же проверяется, так что халявных денег здесь не получить. А то, что получите, не будет превышать двух тысяч в месяц ("деревянных", само собой). Как устроиться? Подойти к первому попавшемуся столбу или троллейбусной остановке и сорвать одно из объявлений на эту тему. А вот эту работу выполняли даже некоторые наши эстрадные исполнители (например, Алена Иванцова из группы "Вкус меда"). Я говорю про помощь пожилым людям, инвалидам и детям. Этим занимается Молодежная служба милосердия. Работа, как вы уже догадались, заключается в том, чтобы приходить домой к людям, которые по тем или иным причинам не могут выходить на улицу. Вот тут студенты и пригодятся: сходить в магазин, а может и квартиру убрать, любимую собаку выгулять. За эту работу вам заплатят около 600 рублей в месяц. Но от старичков вы получите намного больше - человеческую благодарность.

И последний вариант. Поехать в один из монастырей восстанавливать храмы и помогать по хозяйству. Лучше туда ехать через молодежную компанию по трудоустройству. Здесь ваш труд оценят в сумму от двухсот рублей до двух тысяч (в зависимости от того, что вы умеете делать).

Психологи считают, что любому студенту, да и просто молодому человеку стоит хоть раз в жизни подзаработать денег одним из таких способов (или придумайте что-то еще). Причина проста. Обслуживая, например, в ресторане состоятельного человека, студент поймет, что его работа не предел мечтаний и можно подняться выше. Если это смог сделать сей важный господин, то чем он, студент, хуже? Почему нет?

Кого выбирает работодатель?

Давайте взглянем на проблему трудоустройства с двух сторон: мы предоставим слово удачливому соискателю вакансии и его новому начальнику. Думаем, это позволит вам сделать для себя выводы о том, как нужно действовать, чтобы добиться успеха. Работодатель: "На должность секретаря-референта нам требовался мужчина от 25 до 35 лет без вредных привычек с гуманитарным образованием (желательно иняз), знанием иностранного языка и компьютера на уровне пользователя. Объявление, как положено, было опубликовано в нескольких газетах. Звонков последовало очень много: после каждого выхода газеты звонили от 10 до 15 человек в день. Мы не просили их присылать резюме, потому что не у каждого, кто ищет работу, есть такая возможность, да и без самого человека резюме не интересно, ведь написать можно что угодно. Из всех позвонивших мы выбрали 15 человек, соответствовавших нашим требованиям, и пригласили их на собеседование, после которого у нас осталось два кандидата. Почему не выдержали испытания остальные претенденты на должность? двое выглядели неряшливо, а для секретаря-референта это - недопустимо, ведь он - лицо фирмы, с ним в первую очередь встречаются все те, кто к нам приходит, и по тому впечатлению, которое он производит, люди часто судят об организации в целом; - поведение одного из кандидатов было неадекватным, он невпопад отвечал на вопросы; - еще один произвел впечатление очень нервного человека; - из беседы с другими стало понятно, что их личностные качества не соответствуют тем, которые требуются для этой профессии: она во многом статична, предполагает многочасовое общение по телефону, анализ разнообразной информации и не подходит людям, предпочитающим динамичный стиль жизни. Чем победивший кандидат отличался от остальных? Из двух кандидатов, оставшихся после первого собеседования, на второе пришел только один. Его мы и приняли на работу. Нас привлекли следующие его качества: - широта кругозора; - правильная, развитая речь; - умение четко излагать свои мысли; - приятная внешность; - и самое главное -

он убедительно доказал, что может быть реально полезен нашей организации: он хорошо знает японский язык и готов преподавать его в нашем Центре. В целом он произвел впечатление открытого, коммуникабельного человека без вредных привычек, который может освоить все специальные требования во время работы. Много звонков было от людей, совершенно не соответствовавших выдвинутым в объявлении требованиям. Например, звонили женщины, надеясь, что ограничение по полу не очень серьезно и удастся договориться. Большое количество претендентов на вакансию составляли выпускники $\text{oreqrhfm}\{u$ вузов. Раньше их не интересовали подобные должности. Искали работу только те, кто окончил такой вуз уже сравнительно давно. Теперь и молодежь из этих вузов находится в том же положении, что и все. Практически все претенденты так или иначе были раньше связаны с торговлей или сферой обслуживания. Многие за 2-3 года после окончания учебы поменяли несколько мест работы. Многие закончили краткосрочные курсы, например, барменов, компьютерные, чтобы таким образом расширить свои возможности. На объявления о вакансии не откликнулся ни один из выпускников школ и курсов, готовящих секретарей-референтов. Практически все положительно воспринимали то, что мы подписываем с сотрудниками договор, в котором конкретно оговариваются все обязанности сторон. Раньше устраивали "размытые" отношения, неопределенность, дающая больше свободы".

Как я искал работу Рассказывает начинающий секретарь-референт, получивший работу в описанной выше организации. "Два года назад я окончил университет. После вуза пытался найти работу в госучреждениях, но меня не взяли, объясняя это тем, что я окончил не тот вуз. До кризиса больше полугода проработал таможенным брокером. Устроился туда по знакомству. В августе девяносто восьмого "в бой пошли одни старики", а меня уволили по сокращению штатов. Я начал рассылать свое резюме в различные фирмы, кадровые агентства. Из 23 адресов откликнулся только один: мне предложили работу мерчендайзера, но я не согласился. Кроме этого я давал объявления о поиске работы в газеты, в Интернет, но опять безрезультатно. Чтобы получить стабильную работу, закончил курсы барменов, хотел работать в ресторане. К сожалению, по разным причинам ничего не получилось. Но я решил искать работу до тех пор, пока не найду. Два раза в неделю покупал газеты, звонил по объявлениям, в день у меня было примерно по четыре встречи. Основным препятствием являлось отсутствие опыта: работодатели говорили, что я слишком молод и мне нужно начинать "с нуля". Теперь я понимаю, что моя ошибка заключалась в том, что я не работал во время учебы. Я посетил многих работодателей, побывал на многих собеседованиях. Сначала боялся сказать что-нибудь лишнее, а потом понял, что терять-то мне нечего, и решил, как говорится, "показывать товар лицом". Я как бы примерил на себя все советы, вычитанные в различных газетах, опыт людей, которые рассказывали о том, как они искали работу, и в результате создал собственную систему общения с руководителем организации или кадровой службы. Если говорить коротко, она заключается в том, чтобы произвести первое благоприятное впечатление на работодателя и далее, используя его расположение, направлять беседу в выгодную для меня сторону, позволяющую представить себя в выигрышном свете. Мне не везло до тех пор, пока я не встретил объявление учебного центра. Здесь оказались востребованы мои знания иностранного языка. В Центре мне бы хотелось открыть курсы английского языка - этим я могу быть реально полезен этой организации. У меня нет конкретных знаний по специальности секретаря-референта, но я уверен, что всему научусь.

Несколько советов тем, кто продолжает сегодня поиски работы: - будьте упорны и настойчивы в достижении цели; - на собеседовании надо понять, чего от вас ждет работодатель; - чтобы произвести на него благоприятное впечатление, держитесь уверенно, но не заносчиво, не разыгрывайте из себя знатока; - убедительно расскажите обо всех своих знаниях и умениях; - вы должны иметь представление о том, какие вопросы вам могут задать на собеседовании, и подготовить ответы на них; - постарайтесь убедить работодателя в том, что сможете принести конкретную пользу его организации. Если увидите, что он вами

действительно заинтересовался, - вы победили.

Для тех, кто ищет работу, очень важна высокая активность. Обратите внимание, что наш собеседник нашел работу по специальности, по которой у него не было трудового опыта, да и образование профильным не назовешь. Однако он не побоялся претендовать на эту должность, сумел предложить работодателю нечто оригинальное и обошел других претендентов.

Издержки кадровых агентств.

Тот, кто потерял работу после кризиса и начал искать новую через кадровые агентства, наверняка был неприятно удивлен. Во многих агентствах с претендентов стали требовать деньги, однако работу при этом никто не гарантировал. Вот, к примеру, история, которую рассказала девушка Елена. В кадровом агентстве "всего за 800 рублей" пообещали занести ее данные в компьютерную базу и обеспечить в течение месяца 3-5 интервью с потенциальными работодателями. А кроме того, провести консультации по подготовке к интервью. Елене показалось, что этого достаточно, чтобы найти хорошую работу, и даже перспектива отдать агентству половину своей будущей зарплаты в случае удачного трудоустройства ее не испугала. "Больше всего,- вспоминает она,- на меня подействовали слова сотрудников агентства, что сейчас работодатели экономят и не хотят платить за подбор персонала. Но если работник заплатит сам, а работодатель будет выбирать людей бесплатно, то появится больше шансов получить работу". После того как Елена подписала контракт и рассталась с требуемой суммой, ей действительно предоставили консультации. В виде двух бумажек: списка телефонов кадровых агентств и памятки "Как готовиться к интервью с работодателем". Изучив бумажки, Елена стала ждать звонка из агентства. Но за месяц никто так и не позвонил с приглашением на интервью. Молодой человек, Андрей, в поисках работы обратился к услугам 10 кадровых агентств, и в трех из них его тоже попросили заплатить деньги "В одном агентстве я оставил 50 рублей, визит в другое обошелся в 130. Кстати, технология работы этого агентства показалась мне очень интересной. Сначала они предложили мне заплатить 80 рублей за заполнение анкеты и внесение данных в компьютер. Но добавили, что можно доплатить еще 50 рублей, чтобы мое резюме рассматривали в первую очередь. Такое предложение делали не только мне, и, как правило, от доплаты никто не отказывался. Однако, я до сих пор не понимаю, каким образом мы все могли оказаться первыми. Короче, ни с одним работодателем с помощью этих агентств я не познакомился". На первый взгляд эти сборы кажутся оправданными. На Западе, например, вот уже несколько десятилетий существуют специальные агентства по трудоустройству, за услуги которых платит именно работник, а не его потенциальный работодатель. Однако, на нашем рынке труда такая услуга не прижилась и трудоустройством (причем именно бесплатным) занимались лишь государственные биржи труда. Подавляющее же большинство частных кадровых агентств оказывали услуги по рекрутингу, то есть брали деньги за подбор персонала с фирм работодателей. После 17 августа ситуация изменилась. Рекрутинговые фирмы потеряли больше половины своих заказчиков, зато число уволенных увеличилось в десятки раз. Так что неудивительно, что агентства принялись собирать деньги именно с них. Тем более, что для этого им даже не понадобилось получать никаких специальных лицензий. Большинство рекрутинговых фирм уже имеют лицензии на "деятельность по оказанию платных услуг в содействии занятости граждан", в которых не оговаривается кто именно должен платить - работодатели или безработные. Сейчас около 80% рекрутинговых агентств заявляют, что занимаются трудоустройством. На деле лишь 30% ищут работу для клиентов, а остальные ограничиваются консультациями и помощью при составлении резюме. Более того у безработных есть шанс нарваться на откровенных мошенников. К примеру, некая фирма продавала всем телефоны кадровых `centqrb и обещала 100-процентное трудоустройство. Другое рекрутинговое агентство брало деньги с соискателей, обещая устроить им интервью с работодателем. А затем отправляло всех соискателей к одному и тому же менеджеру по персоналу. Тот всех внимательно выслушивал, но на работу никого не брал. Как выяснилось позже, агентство договорилось с

кадровиком о сотрудничестве за половину внесенной соискателями суммы. И даже если вы попадете на честное агентство, это вовсе не означает, что за свои деньги вы обязательно получите работу. Как мы выяснили, подавляющее большинство агентств берут деньги не за трудоустройство, а за "предоставление информационных услуг". Иными словами, если вам предоставят информацию о 10 вакансиях, но ни одну из них вы занять не сможете, в агентстве скажут, что это ваши личные проблемы. К тому же число вакансий в целом по рынку сократилось как минимум в 3 раза, зато поток резюме увеличился почти в 5 раз. Так что по самым скромным подсчетам вероятность получить работу уменьшилась в 15 раз. Шансы получить работу через агентство по трудоустройству весьма невелики и по другой причине. Технология трудоустройства весьма отличается от традиционного рекрутинга, и многие агентства просто еще не успели этому научиться. Тем не менее если вы ищете работу через кадровые агентства, то перед вами рано или поздно встанет вопрос платить или не платить? Для начала обратите внимание на наличие у агентства лицензии (ее отсутствие должно вас насторожить). Некоторой гарантией может служить и членство агентства в Ассоциации консультантов по подбору персонала. Если же вы все-таки рискнете заплатить агентству деньги, то потребуйте заключения полноценного контракта и ни в коем случае не соглашайтесь на обычный кассовый ордер. В договоре с агентством обязательно должны быть указаны его банковские реквизиты, юридический адрес и т.п. В противном случае вам будет гораздо сложнее предъявлять к агентству претензии. Уже знакомая нам Елена сначала отказалась подписывать контракт с кадровым агентством и потребовала, чтобы в нем указали, сколько интервью с работодателями ей должны обеспечить, а также банковские реквизиты агентства. И заплатила деньги только после того, как договор изменили. За проявленную настойчивость она была вознаграждена: "В течение месяца меня не пригласили ни на одно интервью. Я посчитала, что свои обязательства агентство не выполнило, и стала требовать назад уплаченные 800 рублей. В конце концов, в агентстве согласились с моими требованиями, однако вернули только 600 рублей. Оказалось, 200 рублей с меня удержали за составление и рассылку резюме, занесение сведений обо мне в базу данных агентства и оказанную консультационную помощь в виде тех самых листочков бумаги с телефонами кадровых агентств". Увы, вернуть деньги за занесение вас в базу данных и за удовольствие пообщаться с консультантом вы действительно не сможете. Но если вы чувствуете, что вас, грубо говоря, надувают, можно последовать примеру сознательных нижегородцев и пожаловаться в официальные органы. В Нижнем Новгороде в последнее время появились агентства, публиковавшие в газетах информацию о вакансиях. Однако они не только не предоставляли соискателям работу, но и без всяких контрактов брали с них по 100 рублей за составление резюме и 100-150 рублей за полтора месяца нахождения анкеты в базе данных. Некоторым соискателям это не понравилось. Они обратились в антимонопольный комитет и попросили разъяснить, почему деньги берут, а работу не предоставляют. Антимонопольный комитет потребовал от агентств предоставить конкретные договоры с работодателями. На данный момент разбирательство не закончено, но при неблагоприятном его исходе агентствам грозит уголовная ответственность за мошенничество, а также за нарушение закона о рекламе. Справедливости ради стоит заметить, что бывают и прямо противоположные ситуации, - когда не агентство "кидает" соискателя, а наоборот. Так, в прошлом году Центр развития карьеры трудоустроил около 70 человек, каждый из которых, согласно контракту, обязался выплатить центру половину своей первой зарплаты. Однако это обязательство выполнили лишь 10% трудоустроенных. И хотя в таких случаях агентство может обратиться на соискателя в суд, подобных прецедентов еще не было.

Как научиться открывать ногой любую дверь?

Знаете, с чего начинались многие звездные карьеры? Со знакомства с "особо важными персонами". Но как до этих персон добраться, когда они на самом верху, а ты - неизвестный миру молодой специалист с большими амбициями? Фотограф Хайди Холлинджер за десять лет работы в России научилась открывать двери в любые кабинеты. Оказывается, добраться до VIPа несложно. Главное - технология и немного нахальства.

Семь лет назад Хайди Холлинджер, никому не известная аспирантка Монреальского университета, приехала в Москву, чтобы писать диссертацию о российской оппозиции. С какой стороны подойти к нашим политикам, она и понятия не имела, а потому подъехала к ним привычным для нее способом - на роликовых коньках. Во время первомайской демонстрации Хайди на роликах прорвалась через милицкий кордон и поцеловала идущего впереди колонны Сергея Бабурина.

Несколько дней спустя Холлинджер позвонила в его приемную в Государственной думе и на вопрос секретарши: "Как вас представить?" ответила: "Это та самая девушка, которая поцеловала Сергея на демонстрации". Секретарша немедленно соединила. Так началось "хождение во власть" Хайди Холлинджер.

1. Повод - пароль для входа в любую систему. В том числе и государственную. Мне нужен был повод, чтобы попасть в Государственную думу. Поэтому я не просила Сергея Бабурина назначить мне встречу, а сразу же предложила принести ему фотографии с той самой демонстрации.

2. Общайся с нужными людьми на равных. Если тыходишь к "государственному мужу" как к старому другу, он теряется от неожиданности и забывает про свое положение и недоступность. В эту минуту он в твоих руках. Главное - не переборщить. Не хлопай уважаемого человека по плечу и не щипай за щеку.

3. Начиная отношения с "чистого листа". Я подходила к политикам и говорила: "Привет! Я Хайди Холлинджер. Хотела бы сфотографировать вас!"

4. Разговаривай напрямую! Лучший вариант пообщаться с человеком и договориться о встрече - мобильный телефон. Не жалея сил, чтобы достать номера "мобильников" нужных тебе персон. Иметь такую "телефонную книгу" - значит наполовину решить проблему.

5. Терпение - главная добродетель. Важно дотерпеть до того момента, когда ты имеешь право настаивать. Советую следить за голосом - вы не требуете, а настойчиво просите.

6. Ближний круг начальника - ваши союзники на пути к цели. Никто так не оберегает спокойствие начальника, как секретари и помощники. И твое дело лишь стать частью этой команды. С секретаршами надо дружить. Женщины могут болтать с ними о диетах и длине юбок. Мужчины - носить им конфеты и говорить о тяжелой доле секретаря. Но ни в коем случае не дай почувствовать, что воспринимаешь их как "обслуживающий персонал". Это относится и к помощникам (тут лучше беседовать о незначительных делах и почаще спрашивать совета), и к персональным водителям (самое идеальное - говорить о автомобилях).

7. Лови момент. После знакомства с Путиным я немедленно перезвонила его пресс-секретарю и попросила помочь мне организовать съемку. Уже через несколько дней меня пригласили в Подольск, где президент присутствовал на соревнованиях по дзюдо.

8. Риск - благородное дело. Сидя на трибуне в подольском спорткомплексе, я могла снимать Путина только в профиль, но мне хотелось сделать полноценную фотографию. Уйти из зала и выставить свет в коридоре означало упустить возможность снять Путина. Но я решила рискнуть, и мне повезло. После того как я приготовилась к съемке, Путин пришел и спросил: "Как ты справляешься с этой аппаратурой?" "Это несложно. Хотите попробовать?" - я протянула ему фотоаппарат. Путин взял у меня аппарат и сделал несколько вполне профессиональных снимков. После этого мне позволили работать целых пятнадцать минут.

9. Помни: начальник тоже человек. И ничто человеческое ему не чуждо. "Что мне делать?" - спросил Аяцков, когда я пришла к нему в кабинет. "Сесть на пол", - предложила я. Мне удалось снять Шохина на роликах, Брынцалова - в костюме в ванной, Говорухина - в обнимку с полуголыми моделями.

10. Точность - оружие карьериста. Начальник просит перезвонить через полчаса - набирай номер ровно через тридцать минут. Просит позвонить завтра "в это же время" - засеки время и звони секунда в секунду. Пунктуальность - мина замедленного действия, в какой-то момент она обязательно сработает.

11. Рекомендация - двигатель карьеры. Получить рекомендацию значит получить

положительный ответ.

12. Учитывай интересы высокопоставленного лица, но не забывай про свои. Не смущайся, если начальник не в настроении или не хочет выполнить то, что тебе обещал. Раз уж тебе дали "доступ к телу", своего добейся!

13. Долой предрассудки! К первому и последнему Президенту СССР я приехала на роликовых коньках. Михаил Горбачев улыбнулся и обнял меня. Конечно, сейчас я приезжаю на официальные встречи в деловых костюмах. Но до сих пор уверена, что такой пустяк, как неподобающая случаю одежда, не может стоить самого случая.

14. Хочешь дружить с начальниками - знай и разделяй их привычки.

15. Не думай, что VIP-персоны не нуждаются в комплиментах. И большим начальникам приятно слышать, что они хорошо выглядят, что у них классный галстук и стильная рубашка.

16. Не стоит скромничать. Даже если ты только что познакомился с известным человеком. Начальники - люди широкой души и любят приглашать в гости. Воспользуйся этим - на диване или на даче у барбекю человек совсем не тот, что в галстуке на трибуне.

18. Чем "круче" твои "представительские" документы, тем лучше.

19. Товар - лицом! Я всегда дарю своим влиятельным знакомым большой портрет в дорогой раме. Они должны понимать, что мои фотографии не мусор и не стоит засовывать их в ящик стола, чтобы обнаружить лишь многие месяцы спустя. Большой качественный портрет это моя реклама. Его обязательно увидит кто-нибудь еще и спросит: "Кто это тебя так снял? Я тоже так хочу!"

20. Никогда ничего не проси: ни денег за фотографии, ни квартиры в Москве, ни подарков. Начальников подкупает лишь искреннее отношение. Мой заработок - их фотографии. Сами они - мои друзья.

Заграница нам поможет?

Все началось с того, что я и мой друг (студенты журфака) решили поехать навстречу жгучему летнему солнцу, безумным впечатлениям и хорошему заработку. Самые популярные страны, в которых студентам разрешается летом подработать, - это Америка, Австралия, Норвегия и Новая Зеландия. Но можно это сделать исключительно через компании "Центр международного обмена", "Система-3" или Inter Rale. Их студенческие программы называются, как правило, Work & Travel. В их стоимость входят билет в обе стороны, страховка и, если это Америка, виза J1 (студенческая виза, без которой вам не дадут Social Security Number, но о нем чуть позже), а также одна ночь в кампусе (наутро, конечно же, завтрак). Все остальное - в зависимости от компании.

Что удивительно: есть люди, считающие, что попасть в подобную программу можно только по благу. Ничего подобного. Единственное ограничение - вы должны быть студентом. И не волнуйтесь, что не сможете найти работу. Во-первых, все всегда ее находят - было бы желание. Во-вторых, еще в московском офисе компании вы можете попросить, чтобы менеджеры сами подыскали вам работу (только это стоит дополнительных \$100).

"А что мне делать, если у меня не очень хороший английский?" спросите вы меня. Ничего страшного. Любой, кто попадает в Америку на длительный срок, начинает говорить. Главное - в Москве на qnaeqednb`mhh скажите несколько правильных фраз. Так что не комплексуйте.

Теперь - о стоимости такой программы. Официально она стоит около \$1400, но вам обязательно надо взять с собой еще минимум \$500 на первое время. Иначе на что вы будете переезжать из штата в штат?

Рассказывает студентка-стажер Маша Куанарцева: "Итак, мы выбрали Америку (но про другие страны тоже расскажем). Нашли компанию, заплатили деньги, узнали даже день вылета, и вдруг... Моему другу предлагают штатную работу в известном журнале (люди, имеющие отношение к журналистике, поймут всю важность предложения). Конечно, он остался в Москве, и я лечу одна. Так что не рассказывайте сказки, что страна это большая и страшная и одному, а тем более одной туда ехать нельзя. Глупости и предрассудки.

После 9-часового перелета нас отвезли в кампус и несмотря на обещания побродить по ночному Нью-Йорку практически все свалились спать до утра. А наутро нас накормили завтраком, после чего был целый час orientation (то есть один из представителей компании в Штатах американец объяснял, куда можно и нельзя ходить, как уехать в другой штат и куда звонить, если вас в этой стране обидят). И главное, о чем он говорил чуть ли не каждые пять минут, - с этого момента и до даты на моем обратном билете я свободна как горный орел. Самое важное - успеть вернуться на самолет, отправляющийся на милую Родину, иначе больше в Америку не пустят никогда. Кстати, именно в этом кампусе на доске объявлений можно найти предложение о сдаче комнаты студентам в разных штатах.

Потом долго рассказывали про Social Security Number. Эта маленькая голубая карточка дает право на работу на всей территории Соединенных Штатов, и без нее в вашу сторону никто даже не посмотрит. Она дается один раз и на всю оставшуюся жизнь (прообраз ИНН). Иногда на карточке написано "без права на работу", однако совсем необязательно показывать карточку работодателю. Сообщите ему свой номер - и дело в шляпе. Как получить карточку? Можно терпеливо дожидаться, пока вам ее вышлют (обычно на это уходит около двух недель), а можно самому пойти в Social Security Office уже в самой Америке и за полчаса получить номер.

И вот наконец наступил долгожданный момент. Нас просветили и отпустили. Теперь в путь. В Нью-Йорке оставаться на четыре месяца не имеет смысла: слишком дорого обойдется жилье и вряд ли удастся быстро найти работу. Так что я выбираю на карте понравившийся мне штат и еду на bus station компании Greyhound - самой популярной в Америке. Можно было, конечно, поехать и на поезде, и на самолете полететь - но все это дороже и не так интересно.

Я выбрала направление: Атланта, штат Джорджия. Первое время было достаточно сложно ориентироваться, потому что создавалось впечатление, что все вокруг называется "пичтри" (peach-tree - персиковое дерево). Зато до океана всего три часа езды на машине - это немного. Особенности национального трудоустройства

Я вошла в автобус и поняла, что в этой стране просто необходимо призвать на помощь всю свою наглость. В каждом ряду по обе стороны сидело по одному человеку, и никто даже не подумал подвинуться. Но меня это не смутило, и я молча села на самое первое место, рядом с негритянкой, у которой были огромные, тигрового окраса ногти. Это модно сейчас в Штатах. Так началось мое 18-часовое путешествие.

На следующий день самым важным делом было найти семью, в которой я решила поселиться. Их объявление я прочитала еще в студенческом кампусе.

Семью я отыскала, хотя это было не так просто: в Америке огромные пространства, и зачастую без машины просто не добраться. Во многих городах даже нет автобусов. Так что получайте международные права в Москве и берите машину напрокат. Или сдайте экзамен на права в самой стране, что намного быстрее и легче. Необходимо всего лишь знать несколько правил и уметь делать параллельную парковку. И после экзамена прямиком к прокату авто. Стоить это будет, конечно же, в g`bhqhlngfh от выбранной вами машины. В среднем \$25 в день. Дороговато? Тогда выбирайте штат, где есть хороший наземный транспорт. Например, Аризону или Флориду, Техас или Мэриленд. Или берите автомобиль только время от времени - когда захотите поехать на побережье.

Через неделю я уже адаптировалась и отправилась на поиски работы. Вариантов - тьма. Первый был магазин одежды. Заполнила все бумажки, менеджер приняла меня на работу, но через два дня я уже думала, куда пойти дальше. Почему? Представьте себе: на улице с утра включенное солнце, небо голубое, а я в помещении целый день.

Следующим на повестке был знаменитый "Макдоналдс". Но, к сожалению, мы сразу не нашли общий язык с управляющей: она была черной и от меня по каким-то причинам была явно не в восторге. Это очень распространенное явление: афро-американцы в большинстве своем странно относятся к белым. Это чувствуется.

Я пошла дальше по улице и увидела car wash. Этот вариант меня очень устроил, и вот

почему. Для начала - это совсем непыльная работа. Основную грязь (если, по российским меркам, это вообще можно назвать грязью) смывают в автоматической мойке, а потом finishers вытирают машину насухо и приводят салон в порядок. Если честно, это даже не похоже на мытье машин, к которому мы привыкли в России. Куча чистейших салфеток и тряпочек, цветных жидкостей и лосьонов - и все для того, чтобы, надев новенькие перчатки, отполировать уже вымытый на автомойке car. Кроме того, в дополнение к зарплате (которую в Америке выплачивают каждую неделю) есть tips (чаевые). А значит, заработать можно очень прилично. К тому же все это происходит на свежем, горячем воздухе, а часто даже с музыкой.

Вообще, лучше всего выбирать для работы такие места, где, кроме положенной зарплаты (\$5,15 в час), вы сможете получать еще и чаевые. Car wash - именно такое место. Как правило, здесь подрабатывают студенты из разных стран, но больше всего русских и мексиканцев. А еще дети состоятельных американских родителей, которые просто хотят сами заработать карманные деньги (они, как правило, учатся в престижных университетах и при этом совершенно не стесняются такой работы).

С менеджером мы быстро нашли общий язык, и он сквозь пальцы смотрел на мои постоянные опоздания и прогулы. Позже мои друзья, которые также ездили в Америку, объяснили мне, что мне несказанно повезло. Обычно после трех опозданий работодатель, мило улыбаясь, заявляет, что больше не нуждается в вашей помощи и с сегодняшнего дня вы можете искать другую работу. Ничего страшного. Просто попросите у него рекомендацию (они там все добрые и напишут хорошую). Главное - не забудьте проследить, чтобы вам выплатили все деньги, которые вы отработали. Менеджеры частенько "ошибаются".

И помните: лучше всего работать где-нибудь около моря-окияна в баре-кафе-ресторане (правда, если вам уже есть 21 год - американское совершеннолетие). Если вы быстро освоите язык и сможете откалывать шуточки на родном языке янки, вы быстро заработаете много денег плюс к законной зарплате и потом уже сможете путешествовать или просто наслаждаться серфингом - океан в Америке волнистый и бурный.

Есть еще одна вещь, о которой надо постоянно помнить: если в той самой голубенькой карточке у вас все же написано "без права на работу", никому и никогда об этом не говорите. Американцы всех и всегда закладывают - это у них норма, и делают они это совершенно открыто. Вы что-то сказали или сделали не так - прямо на ваших глазах они идут и "стучат".

Теперь несколько слов о русских, которые живут "там". Многие из тех, кто переселился в Америку всего год-два назад, не особенно любят вновь прибывших. Так что не думайте, что заведете с ними дружбу. Они зачастую даже не признаются, что из России, и говорят с вами на английском (с чисто русским акцентом). Впрочем, это касается только недавно живущих в Америке. Старые эмигранты, то есть те, кто со дня на день ожидает получить американское гражданство (а ждать его приходится лет по 7-8), с удовольствием примут вас к себе в семью. У них просыпается ностальгия, они начинают обещать, что прямо следующим летом приедут в Москву или Питер, хотя многие из них не были на родине кер шесть и совсем не скучали. Так что подружитесь с ними. Если будете каждое лето приезжать зарабатывать, у вас будут гарантированная постель и стакан молока на ночь. Кстати, с понравившимся работодателем тоже стоит договориться, что вы снова приедете,- так многие студенты ездят из года в год на уже знакомые вакансии.

Но если вы не хотите никакой головной боли по поводу жилья, еды или поиска работы и боитесь, что в первую же поездку натворите глупостей, для начала поезжайте по программе Camp America. Во-первых, она стоит значительно дешевле: \$700 вместо \$1400 за Work. Во-вторых, вы поедете в конкретный лагерь и будете работать с детишками. Все четко и по графику. Путешествовать по Штатам после девяти недель работы вам вряд ли удастся, потому что здесь денег вы много не заработаете. Хорошо, если вернете то, что отдали за поездку. Маленькое предостережение. В офисе одной из компаний в Москве я встретила несколько особенно предприимчивых студентов, которые решили, что не будут платить много денег за программу Work & Travel, поедут по программе Camp, а потом благополучно

сбегут и смогут поехать в любой штат. При этом будто бы никто им не помешает заработать столько, сколько они захотят. Осторожно! Как только в лагере поймут, что вы сбежали, тут же позвонят в полицию. И даже если вас не найдут, тем самым дав вам возможность проработать в Штатах четыре месяца, можете быть уверены: это ваша последняя поездка.

Вообще, в Америке очень много вариантов попасть в полицию, где злопамятный компьютер заведет на вас папочку с приговором. Но, как говорят французы, кто не рискует - тот не пьет шампанского. Так что дерзайте.

И напоследок надо отдельно сказать про жилье. Вы можете снять комнату - самый простой и дешевый вариант (это вам обойдется примерно в \$300 в месяц). Поэтому, если вы приехали с друзьями, снимайте комнату и делите все пополам, так будет дешевле. Но вот в чем загвоздка: пока вы получите свой страховой номер, пройдет несколько дней - пока вы не найдете сам офис. А без этого номера вам никто сдавать ничего не станет. Так что уговаривайте, объясняйте, налегайте на то, что вы русский. Должно сработать.

В среднем неленивый и не транжира зарабатывает в Америке \$3,5-4 тысячи. Но зачастую эти деньги остаются в этой стране: уж больно велик соблазн походить по ночным клубам и магазинам".

Австралия. Поехать на лето подзаработать можно и в Австралию. Но здесь, к сожалению, есть несколько "но". Во-первых, цена: полтора месяца по студенческой программе обойдутся вам в \$2800, два с половиной - в \$3800 и так далее (сюда включены цена билета, страховка, проживание и питание). Во-вторых, вам, скорее всего, предложат обязательные занятия английским - и только 20 часов в неделю вы сможете работать. Таким образом вы ни при каких условиях не отработаете свои деньги. Правда, в стоимость поездки уже входят питание, проживание, страховка и занятия. Так что это путешествие к кенгуру для тех, кто просто мечтает увидеть Австралию и в свое удовольствие поработать. Например, в ресторанах, магазинах сувениров или помощником в австралийском туристическом агентстве. Говорят, поездка в эту страну - потрясающее романтическое путешествие, особенно если вы едете со своими любимым или любимой. Впрочем, я думаю, так можно сказать про любую поездку вдвоем, где есть хоть малая доля приключений. А когда вы ничего не знаете, кроме даты вылета домой, что может быть более завораживающим и романтическим?! Так что вот вам еще одна страна, куда можно отправиться за впечатлениями.

Новая Зеландия. Есть несколько препятствий к тому, чтобы вы туда отправились. Во-первых, ваша будущая специальность обязательно должна быть связана с сельским хозяйством. Так что студентам Тимирязевской академии в Новую Зеландию прямая дорога. Если это вас не смутило, то вот вам второе: вы будете жить в фермерской семье - и никаких других вариантов быть не может. Ну как, интригует? Правда, с работой есть выбор. Вы можете ухаживать за овцами и свинками, пахать землю, собирать фрукты и овощи, подстригать газоны. И наконец, собирать виноград и помогать хозяину делать вино. Как рассказывали мои друзья, }tn самое приятное и интересное занятие. Через несколько месяцев вы так хорошо изучите историю вин, что спокойно сможете предлагать себя в качестве сомелье владельцам московских ресторанов. Заманчиво в этой программе то, что вы можете поехать не на 3-4 месяца, как, например, в Соединенные Штаты и или Австралию, а на целый год. Но минимум на три месяца. Стоить это вам будет \$600 плюс страховка. Зарабатывать вы сможете примерно 1200 долларов (новозеландских, разумеется) в месяц.

Норвегия. Если вам от 18 до 30 лет, вы действительно хорошо говорите по-английски, у вас есть опыт сельскохозяйственных работ и вы считаете это делом вашей жизни (или хотя бы ближайших нескольких лет), да к тому же летом любите кататься на лыжах, вам лучше всего отправиться в Норвегию. Мой друг, который туда ездил пару лет назад, определил эту страну как спокойную, размеренную и хладнокровную, правда, очень дорогую. Так что вы с вашим российским темпераментом будете любопытным гостем. Стоить эта программа будет совсем недорого (по сравнению с другими странами) - всего \$280 плюс билет. Но если вы будете усердно работать, то окупите все сполна. В конце концов, это страна, которую просто

надо увидеть.

На Земном шаре есть еще две страны, куда можно поехать подзаработать. Германия. Но сюда едет мало народа по той простой причине, что изучение немецкого языка не так популярно, как английского. Да и скучновато там. А вторая страна - Англия. Но только в этом году появились пробные программы, и расскажем мы о них в следующем году, когда приедут первые английские "путешественники".

И последнее. Знаю, что многие студенты ездят по таким программам из года в год, зарабатывая на жизнь. Это, с одной стороны, хорошо интересно и полезно. Но вот вам другая сторона. Как правило, по таким программам ездят ребята, которые не знают, где и как заработать в России. И когда они возвращаются, неизбежно проходят адаптацию. Они уже не понимают, почему не надо вставать рано утром и идти работать. А главное - где работать. В итоге многие из них в своей собственной стране считают себя ненужными. Это состояние может продолжаться месяцами. И они только и ждут, когда можно будет уехать обратно. Я знаю людей, которые, приезжая в Москву, замыкаются в себе. Все их разговоры только о том, где снова набрать денег, чтобы уехать.

Может быть, стоит понять, зачем вообще нужно ездить за границу. Это опыт общения и ощущения себя в чужой стране. Я считаю, это потрясающая возможность. Но повторять такие поездки из года в год просто смешно. Вы как будто останавливаетесь в своем развитии и больше ни о чем не хотите думать. Наверное, все же стоит обратить на себя внимание здесь, в России, и тогда вы еще долго будете вспоминать поездку на заработки как что-то экстремальное, интересное и необычное.

Предположим: у вас "обрушилась" карьера:

В период кризиса многие вынуждены смириться с понижением по службе: большие начальники становятся менеджерами среднего звена, а "среднее звено" - простыми исполнителями. Потеря в доходах и социальном статусе - процесс весьма болезненный. Но, с другой стороны, кто ни разу не пережил падений в карьере, у того настоящей карьеры никогда и не было. Чем выше уровень ваших притязаний, тем больше риска вы вносите в свою жизнь. Понижение по службе - это естественная плата за амбиции. Если вы принимаете это - вы сознательный карьерист. А кто боится неудач и падений, тот еще недостаточно готов к настоящей карьере. По мнению американских управленцев, в деятельности любой фирмы существуют определенные закономерности, и одна из них заключается в том, что число людей в организации растет независимо от объемов работы. В кризисных условиях фирма выживает как раз за счет максимального сокращения персонала. Кроме того, в настоящий момент разорились крупные компании, в которых работали в том числе настоящие профессионалы. Не исключено, что ваш начальник захочет взять одного из них именно на ваше место. Если вас понизили, не торопитесь записывать себя в жертвы тайного *g`snbnp`*. Возможно, дело не в вас лично, а в инстинкте самосохранения руководства компании. Когда ваш сослуживец жалуется, что его подсадили, не спешите утирать ему слезы. Перед вами, скорее всего, изощренный интриган. Его стоны не что иное, как вид агрессивной борьбы за место под солнцем. Их не любят нигде, часто менять работу - их удел. Так что устраивать подобные спектакли не стоит. Как вести себя в ситуации, когда из начальника вы превратились в подчиненного? Здесь все зависит от ваших амбиций. Если вы оцениваете себя высоко и не согласны с решением руководства, надо искать другое место службы. Первокласных специалистов с радостью перекупают фирмы-конкуренты. Если же ваши амбиции умеренны и успех общего дела для вас важнее оставайтесь и пробуйте работать с новым начальником. Вполне вероятно, он окажется толковым малым, у которого можно чему-то научиться. Он наверняка будет заинтересован в ваших знаниях и опыте. Тем более что среди коллег вы все равно останетесь на особом счету - как первый среди равных. Хотя чаще всего в подобных ситуациях экс-начальники предпочитают уйти слишком силен удар, нанесенный их самолюбию. Но, допустим, вы остаетесь. Что, заметим, чревато множеством эмоциональных переживаний конкуренты будут злорадствовать, коллеги сочувствовать, "друзья по несчастью" радоваться, супруг (супруга) упрекать. Кроме того, вы наверняка

потеряете в зарплате. Поводов для переживаний действительно предостаточно - и вот вы уже испытываете неуверенность в собственных силах, теряете сон и аппетит, занимаетесь самокопанием, злитесь на родных, завидуете коллегам. Это самые опасные последствия понижения по службе. Не усугубляйте удар судьбы вам совершенно не за что злиться на себя и на окружающих. Найдите позитивные моменты в свершившемся. Сузился круг ваших служебных обязанностей, уменьшилась зарплата - зато появилось больше свободного времени. Можно наконец-то заняться спортом, воспитанием детей, ремонтом автомобиля и квартиры. Чрезвычайно продуктивно радикальное понижение по службе - когда управленца "развенчивают" в исполнители. Вам предоставится редкий шанс вспомнить свое первоначальное ремесло: журналист сможет сам писать статьи, врач - лечить, историк - преподавать. Делать что-то самому гораздо приятнее и менее хлопотно, чем руководить другими людьми. Многие начальники часто страдают оттого, что на профессиональные занятия не остается времени. Теперь время появится. Постарайтесь нейтрализовать негативную реакцию окружающих. Узнав о вашем понижении, люди невольно станут вам сочувствовать, тем самым провоцируя на роль жертвы. Это помешает вам объективно оценить реальные недостатки и преимущества своего нового положения. Отвечать на соблазны надо с юмором, не оправдываться и не плакаться. Попробуйте перевести разговор на вашего собеседника - скажите, что просто не ожидали от него такого участия. Теперь вы будете знать, что на свете есть настоящие друзья. Кстати, не мог бы он одолжить до зарплаты долларов эдак сто-двести? Наверняка не в меру сердобольные коллеги тут же от вас отстанут. Если после понижения вы появитесь на работе, вжав голову в плечи, готовясь к насмешкам бывших подчиненных, а ныне коллег, ожидая неприятностей с любой стороны, вы не боец и даже не игрок. Ваша прежняя начальственная должность не более чем случайность. Забудьте о ней. Живите спокойно и счастливо, уверенно занимая средние и низшие этажи служебной иерархии. Лучше перехватить инициативу. Сами объявите бывшим подчиненным о понижении. Политики в случае отставки устраивают пресс-конференции. Вы можете ограничиться посиделками за чаем. Открыто скажите, что, хотя все произошедшее доставило вам мало радости, особых поводов переживать нет. Зато вы станете ближе к коллективу, и коллеги смогут сказать вам все, что о вас думают. Пошутите по поводу своего положения, - и окружающие по достоинству оценят ваше мужество. Короче, устройте праздник, - этим вы избавите себя от сочувственных взглядов и самоуничижительных размышлений. Если же вы твердо уверены, что стоите большего, а происходящее нечестные происки конкурентов или просто недоразумение, поговорите с руководством напрямую. Описывайте свое положение в безоценочном ключе не "понижение по службе", а "новая позиция", "смена служебных обязанностей". Выражайте не обиду, а удивление, готовность работать в любом случае. И тогда, возможно, через некоторое время ваша карьера рванет вперед с двойной скоростью начальство, безусловно, отметит, что дело для вас важнее собственных амбиций. Помните, какими словами Борис Ельцин предварил повторное выдвижение Виктора Черномырдина на пост премьера? "Его не испортила ни высокая должность, ни отставка" Виктор Степанович, правда, в тот раз премьером так и не стал, - но тут уж Государственная дума почувствовала, что может взять власти больше, чем ей отмерил Борис Николаевич. Вас могут лишить должности, кабинета, сотового телефона и служебной машины. Единственное, что в любом случае останется при вас,- ваш профессиональный опыт, опираясь на который вы наверняка через какое-то время сделаете карьеру. Еще один распространенный сейчас вариант вас уволили, и вы перешли на новую работу, потеряв в зарплате и должности. Может сложиться так, что первое время новые коллеги будут вызывать у вас искреннее раздражение на прежней службе вы бы не взяли их даже в курьеры. У вас не будет привычного сотового телефона, служебной машины, секретарши. И Бог с ними. Сосредоточьтесь на позитивных моментах новой работы - неожиданных задачах, непривычных отношениях. Займитесь собственно работой, чтобы было меньше времени горевать об утраченном комфорте. С течением времени коллеги к вам привыкнут (как и вы к ним) и признают ваше лидерство. Если, конечно, вы действительно являетесь лидером. Как

правило, люди после понижения начинают трудиться гораздо более активно, чтобы доказать себе собственную значимость. Избитый пример американский менеджер Ли Якокка прославился на всю Америку лишь после того, как его понизили в должности в корпорации "Форд" Долго сидеть в кабинете без кондиционера он не смог - перешел к конкурентам, в автомобильную фирму "Крайслер", которую затем вывел из тяжелейшего кризиса. Этот факт биографии стал самым значительным в жизни Якокки. А не сократили бы его в "форде"? На новом месте службы надо вести себя скромно, чаще улыбаться, наблюдать, слушать окружающих. О собственной жизни надо рассказывать в позитивном ключе хвалить себя к месту, а неудачи списывать на объективные обстоятельства Есть три железных способа избежать понижения по службе Во-первых, вообще не быть карьеристом занимать самые маленькие должности и не мечтать о большем. Хотите лучшей доли - будьте готовы к трудностям. Как сказал Александр Браверман, первый замминистра госимущества РФ "Когда ты стремишься наверх, никто не будет подсаживать и гладить по головке Если все выдержал - хорошо. Если сломался, никто не пожалеет. Надо уметь держать удар". Станьте бизнесменом - и никто не посмеет понизить вас в должности. Возможно, вы просто не обладаете психологией наемного работника вам немогут выполнять ограниченный круг обязанностей. Любую ситуацию вы видите комплексно и стремитесь указать всем окружающим, как надо работать, даже если коллеги об этом не просят. Именно поэтому ушел в свое время с государственной службы Михаил Вишняков, председатель совета директоров компании "Тринити": "Я никогда не любил, чтобы мне диктовали свою волю и мною командовали". Правда, у бизнеса свои законы. Там в случае провала могут не то что понизить - пристрелить. С другой стороны, неудавшиеся предприниматели - самые лучшие наемные работники. Они отлично представляют, как трудно руководить людьми, а тем более быть собственником дела, и не предъявляют начальству претензий. Наемная работа для них не вынужденный шаг, а акт доброй воли, осознанный выбор. Третий способ: навсегда забыть о понижениях по службе - выбрать соответствующую профессию. Юристы, психологи, люди искусства, маклеры, няни, дистрибьютеры, частные преподаватели трудятся вне коллектива В этих сферах успех определяется не служебным положением, а уровнем заработка, который, в свою очередь, зависит от конъюнктуры на рынке. Екатерина Семина, дизайнер "Я пробовала работать в строительной фирме, но поняла, что коллективный труд не для меня Рабочий плохо оштукатурит стены, а заказчик претензии выставляет мне Сейчас я сдаю работу на уровне проекта, макета и чертежей А кто его будет воплощать в жизнь не мое дело Возможно, это не так прибыльно, зато я сама себе хозяйка". Для женщины отличным способом пережить кризис без лишних психологических травм может стать рождение ребенка (как долго вы это откладывали!). Если муж работает, а ваша карьера застопорилась используйте паузу (ухаживая за малышом, вы, возможно, поймете, из-за каких пустяков переживали). Короче, есть немало способов не принимать понижение по службе близко к сердцу, извлечь из понижения выгоду или вообще исключить это понятие из своей жизни.

Все когда-то возвращается на круги свои

В одну реку нельзя войти дважды.. Но если нельзя, а очень хочется, то можно.. Например, вернуться на прежнюю работу.. Это раньше в отставку уходили как в эмиграцию - навсегда.. Современная политическая и деловая жизнь. России пестрит обратными примерами: одного только. Геращенко назначали главой Центробанка четыре раза.. Какие плюсы и минусы из подобной ситуации можно извлечь и как подготовить окружающих к правильному восприятию крутых виражей своей жизни? Кто только не уходил и не возвращался! Анатолий Чубайс курсирует, как "Шаттл", между администрацией президента, правительством и видными административными должностями типа главы РАО ЕЭС. Александр Починок в предыдущий свой срок на посту министра по налогам и сборам сшил парадный мундир, но не успел его надеть. Починка уволили.. Кто бы мог предположить, что пройдет совсем немного времени - и мундир понадобится снова. Примеры масштабом помельче: Андрей Васильев, нынешний главный редактор "Коммерсанта", третий раз возвращается в родной издательский дом, и все на руководящие посты.. Еще один видный

журналист - Сергей Доренко - столько раз воскресал на первом канале, что зрители уже сбились со счета.. Наше динамичное время подтверждает один нехитрый факт: важны не должности, а умение. Если есть навык и опыт работы, нужное кресло и пост рано или поздно найдутся. Поэтому вопрос, как себя вести, возвращаясь на прежнее место, актуален сегодня как никогда.

Успешная семья - это цепь браков и разводов с одним и тем же человеком. Профессиональные отношения можно считать одной из форм любви. Нередко мы увольняемся со службы в момент острого кризиса, того самого "развода". Проходит неделя-другая - и мы осознаем собственную ошибку, но что делать дальше - не знаем. Не у всех хватает мужества прийти и покаяться Алла, бросила работу на излете романа с начальником из-за ревности его секретарши, скандала с неуправляемыми подчиненными и двумя сорванными контрактами. Первую неделю наша героиня пребывала в мстительной эйфории: "Они еще пожалеют". Однако в отделе кадров ей спокойно отдали документы, а в бухгалтерий произвели окончательный расчет. С ее уходом многие коллеги стали спать лучше Начальник - потому что избавился от молодой стервозной любовницы, секретарша - потому что шеф стал с ней более ласков, подчиненные отдыхали от хамства, которое было основным стилем делового общения Аллы. Клиенты пребывали в ожидании более выгодных условий сделок. Сама же Аллочка начала думать о реванше: "Теперь-то я им всем докажу". Она бросилась в лучшие кадровые агентства за заманчивыми предложениями. Но оказалось, что таковых практически нет. Lmncnwhqkettm{e интервью произвели на нее совершенно бесплатный, но колоссальный по результатам психотерапевтический эффект. Она была уже не белой и пушистой, а кроткой и зареванной, мечтающей без ущерба для своего реноме вернуться на прежнюю работу. Сейчас она учится общаться с людьми без хамства. Алле предстоит особая работа: ей надо будет преодолеть отчужденность коллег, которые однажды уже с ней попрощались. Встанет проблема, как общаться с тем сотрудником, который теперь выполняет ее обязанности. Ей неизбежно придется пережить унижение, так как из ее возвращения каждый попытается извлечь выгоду: начальство понизит зарплату и предложит самую непопулярную работу, коллеги на фоне ее ухода-прихода будут демонстрировать служебную преданность. А Алле придется быть очень лояльной и терпимой, чтобы заново заслужить свое место под солнцем. "Сильный человек умеет признавать свои ошибки",- констатируют учебники по менеджменту. Поэтому как только вы осознаете, что без покинутой работы не можете жить, что ни в каком другом месте вам не заплатят больше, не будут так же ценить - запросто явитесь перед светлы очи прежнего руководства и скажите примерно следующее: "Я был не прав. Соскучился. Хочу вернуться. Если не возражаете, давайте обговорим условия". Если вы не законченный негодяй, а всего лишь рядовой циник, хам и грубиян, скорее всего, вас примут обратно. В любом случае, когда надо выбирать между новым человеком и проверенным кадром, начальство предпочтет прежнего работника. Люди больше всего на свете боятся неопределенности, они хотят иметь дело с хорошо знакомыми, можно сказать, "родными проблемами, а не заводить новые, приглашая неизвестного сотрудника. Мало того, есть шанс, что любить и ценить вас после возвращения станут больше Помните библейский сюжет о блудном сыне? К тем, кто раскаялся, всегда относятся с теплотой. Вопрос второй: как подготовиться к новой прописке в старом коллективе? Издержки возвращения зависят от того, кто явился его инициатором. Если уволившийся работник, то им, скорее всего, первое время будут помыкать. И здесь надо вести себя предельно гибко: с одной стороны, не отказываться от работы, с другой, пытаться защищать свои права. Если инициатор возвращения - руководство фирмы, то у вновь пришедшего есть шанс улучшить условия найма. Возможны три варианта возвращения - выбирайте тот, который ближе вашему темпераменту. Михаил, уходил из своей страховой компании чуть ли не каждый год весной. Именно в этот период его охватывало острое недовольство собой и всем, что его окружало - начиная с жены и кончая работой. Он писал заявление об уходе, затевал очередной бурный роман, и так продолжалось до сентября. Осенью Миша возвращался к законной жене и на прежнее место Он приходил к начальнику

и торжественно заявлял, что готов и дальше работать на благо общего дела. Обратного его принимали, потому что он был вполне профессиональным агентом и еще душой компании. Он пел, придумывал розыгрыши, хохмил, без него невозможно было представить Новый год и 8 - Марта. Обставлял он свое возвращение празднично - если не фейерверками, то шумным застольем обязательно. Зато потом никто не приставал к нему с ненужными распросами. Можно вернуться тихо и неприметно. Еще один мой клиент, человек спокойный и замкнутый, именно так и сделал. Его проблема состояла в том, что он никогда не обсуждал рабочие конфликты с начальством, предпочитая копить в себе обиды. Когда обид стало слишком много, он взорвался - и написал заявление об уходе, о чем пожалел на следующий же день. После этого он обратился за консультацией к психотерапевту. Когда мы с ним немножко ситуацию прояснили, он устроился на прежнее место. Вел он себя так, как будто ровным счетом ничего не случилось. В конечном итоге демарш пошел ему на пользу: он научился обсуждать неизбежно возникающие на работе проблемы. Третий и наиболее мудрый вариант: придумайте выгодную для своего имиджа легенду о том, почему вы уходили и почему вернулись. Можете разработать ее вместе с начальством. М'орpler, если вам ближе роль борца за справедливость, скажите, что по моральным соображениям не могли смириться с казнокрадством (приписками, недостаточной зарплатой), а теперь эти негативные явления исчезли, ситуация изменилась. То же самое можно придумать про условия работы, отношения с кем-то из коллег, проблемы в собственной семье, образование и т.п. Те, кто вернулся, очень выгодны начальству, так как за время вынужденного простоя они многое осознали, у них появилась мотивация к ударному труду. На них можно рассчитывать куда больше, чем раньше. Перед своим увольнением люди чаще всего занимают позицию пассивного саботажа, внутреннего неприятия своей работы. Отсюда ошибки и эмоциональные сбои. Когда они возвращаются, они уже осознали, что эта конкретная работа - лучший для них вариант. Они смогли оценить все ее плюсы, которых раньше не замечали, и с легкостью закрывают глаза на минусы. Используйте потребность "возвращенцев" в самореабилитации, им ведь хочется доказать свою необходимость. Поручите им самый сложный участок работы, поддерживайте их инициативу, проявите уважение к их мужественному поступку, создайте соответствующую атмосферу в коллективе - и они только из благодарности будут способны очень на многое. Если вам о чем-то не удавалось договориться до их увольнения - сейчас очень удобное время для этого, так как карты в ваших руках. Если на старое место возвращается ваш коллега, у вас колоссальный шанс скорректировать отношения в свою пользу. Если он был хамом - с первого же дня ставьте его на место, договоритесь о более вежливом и дружественном поведении. Если он не умел слушать, ведите себя более настойчиво в плане утверждения своей позиции. Если же вы принципиально против, чтобы однажды уволившийся человек возвратился, найдите сторонников, объедините свои усилия, напишите коллективное письмо начальству. Если вы будете достаточно упорны и сплочены, скорее всего, вам пойдут навстречу. Ибо коллектив профессионалов, конечно, важнее одного человека, который однажды уже показал, что недостаточно ценит свое место. Возвращение на прежнюю работу - весьма выгодное для всех сторон дело, поэтому можно порекомендовать руководству компаний время от времени проводить эту процедуру в массовом порядке, чтобы у подчиненных не было головокружения от успехов. Кстати, в цивилизованных странах так и поступают. Там люди работают по контрактам. А это значит, что через определенные промежутки времени - раз в год или в три-пять лет - они проходят полную процедуру увольнения, после чего их принимают на работу снова, как в первый раз. Это здорово дисциплинирует.

Чего стоит карьера?

Здесь речь пойдет о тех, кто из-за кризиса или по другим причинам, потеряв перспективную высокооплачиваемую работу, никак не может примириться с необходимостью "идти куда берут". Этим людям не верится, что зарплаты, позволяющие покупать иномарки, уик-энд в престижных пансионатах и мобильные телефоны в кармане,

остались в прошлом. Вернутся эти времена или нет - другой вопрос. Но, может быть, стоит жить сегодняшним днем, а не воспоминаниями о прошлом. Не терять времени и не тратить нервных клеток. У Виктора с самого детства было два дома, два родных города - Москва и Саратов. Мать - москвичка, отец - саратовец. После развода родителей десятилетний Витя оказался с матерью в Москве, но, окончив школу, продолжить образование решил все же в Саратове. В отличие от матери отец Виктора был человеком состоятельным и со связями, это и определило выбор сына. Закончив институт, Виктор женился на саратовчанке и вместе с женой вернулся в Москву. Проблемы трудоустройства в столице России у него не было. Математик-программист по специальности, Виктор легко нашел работу, но его зарплата не могла удовлетворить молодую пару, которой приходилось снимать квартиру. Аспирантка Света получала сущие гроши и тратила их в первый же день "на шпильки и булавки". Наконец, повезло: институтский друг предложил ему заключить двухгодичный контракт на работу с крупной германской фирмой, занимающейся оформлением выставок. Немцам был нужен специалист по компьютерному дизайну, и, хотя это не вполне соответствовало специализации Виктора, его все-таки взяли. Итак, весной 1996 года Виктор попрощался с женой и матерью и отправился завоевывать Европу. "Уезжая, я строил грандиозные планы, - рассказывает Виктор. - Я был уверен, что вытянул счастливый билет, и вид на жительство у меня уже в кармане. Мне сразу все очень понравилось. Фирма - настоящий Вавилон, где собралась людина со всех стран света. Зарплата по сравнению с тем, что было в Москве, просто колоссальная, хотя, как я потом узнал, мне платили 50% от того, что получали мои коллеги из Западной Европы. Мне предоставили жилье - однокомнатную квартиру на двоих. Сначала я жил с хорватом, потом с парнем из Питера - братьев-славян селили вместе. Познакомился с "нужными" людьми, завел друзей среди немцев. Все шло к тому, что мне предложат продлить контракт еще на два года, причем значительно повысят зарплату, и начал уже присматривать квартиру для нас с женой. Особенно радовало меня то, что своих успехов я достиг без посторонней помощи, блага, родственных связей и тому подобного. Тогда я был уверен, что для счастья главное - это толстый кошелек, комфортный быт и европейский паспорт. И до всего этого было рукой подать". Но Виктору не приходило в голову, что Светлана может не захотеть покидать Россию. Однако именно это и произошло. Пока муж зарабатывал деньги в Германии, она защитила диссертацию. И поскольку кандидату искусствоведения, специалистке по этнографии восточных славян, решительно нечего было делать на берегах Рейна, она категорически потребовала немедленного возвращения "блудного мужа" в Россию. К тому же мать Виктора оставалась в Москве совсем одна. Виктор просто не понимал свою "половину". Как Светлана, чья работа и так называемая "зарплата" ничего, кроме усмешки, у него не вызывали, может потребовать принести в жертву его развивающуюся и денежную карьеру! Виктор решил остаться в Германии. Но как ни странно, распрощавшись с семьей и войдя в роль одинокого мужчины, он вдруг ощутил, что ему стало абсолютно все равно, где, кем и за какие деньги он работает. По его словам, ему "все это стало совершенно не интересно, не нужно и даже противно". В июле 1998 года он вернулся в Москву. По возвращении Виктора молодая пара отправилась отдыхать в Сочи. На обратных авиабилетах стояла дата: 18 августа. Закончилось лето, подходил к концу октябрь. А Виктор все еще оставался безработным. Самое интересное, он мог вернуться в Германию в любое время. Там работа для него была. Но вопрос о заграничье отпал раз и навсегда. Надо было искать работу в Москве. Для того чтобы не выглядеть в глазах жены и матери бездельником, он с утра до поздней ночи "бомбил" на привезенном из Германии "Фольксвагене". Наконец, в газете он наткнулся на объявление, где требовался "мужчина 25-35 лет, опытный пользователь ПК, английский и немецкий языки свободно". Конечно, Виктор был куда больше, чем "опытный пользователь ПК", по-немецки говорил свободно, по-английски вполне сносно. Его приняли. Работа оказалась совсем не сложной. Виктор переводит с немецкого на русский этикетки, инструкции, техпаспорта, лекарственные сигнатуры - все бумажное сопровождение многочисленных продуктов и промышленных изделий из Германии, Австрии и Швейцарии. Зарплата по нынешним

временам немаленькая - \$ 400, целых 20 % от того, что он получал в Германии. "Мои ближайшие планы связаны только с семьей, - говорит Виктор. - Мы с женой надеемся встретить новый год втроем, вместе с нашим малышом, который родится в конце лета. Моя нынешняя работа - это, конечно, компромисс. Что же касается карьеры, то в жизни это не главное. Я допускаю, что многие меня не поймут, но мне достаточно того, что меня понимают мать и жена. В конце концов, они доказали, что им, таким немеркантильным патриоткам, нужны не мои деньги, а я сам, кем бы я ни был. Я точно знаю, что это дороже всего. Лезть из кожи вон ради j`p|ep{, переступать через семью - это я уже "прошел". И оценил по достоинству". А может быть, он прав? Стоит ли тратить душевный пыл и лучшие годы жизни на расталкивание конкурентов локтями, которые в иных обстоятельствах могли бы стать вашими друзьями, на "дружбу" с людьми, которых вы еле выносите, и на множество других неприятных составляющих этого тернистого пути с весьма сомнительными результатами. "Дается" карьера - грех не "взять", а если не "дается", то может быть, это к лучшему? Журавль в небе - птица, конечно, красивая. Но прокормит и оденет вас не он, а маленькая синичка в руках.

Как мы выбираем, чтобы выбрали нас?

Итак, как вы поняли, нам постоянно приходится выбирать, - что лучше сделать, как поступить, какое принять решение. Выяснить, как вы обычно ведете себя в ситуации выбора, поможет этот тест. А вот насколько хорош ваш подход, вы решите сами.

1. Пора бежать на свидание, а вы еще не решили, что надеть. Как выбрать? а. Схватить что под рукой - и вперед! б. Примерить все - и понять, что нужно. в. Представить, в чем вас хотели бы увидеть. г. Броситься в ближайший магазин и купить что-нибудь сногшибательное. 2. Выгодный в будущем клиент просит значительную скидку, но вы не уверены, вправе ли сами решить этот вопрос. Вы: а. Берете всю ответственность на себя. б. Спрашиваете у шефа, как вам поступить. в. Уговариваете шефа пойти клиенту навстречу. г. Даете небольшую скидку - в рамках вашей компетенции. 3. Планируя отпуск, обычно вы: а. Собираете всевозможные проспекты разных курортов - от Крыма до Канарских островов. б. Едете, куда получится в последний момент. в. Отправляетесь в любимейшие места. г. Полагаетесь на выбор попутчика. 4. Вы влюбляетесь: а. Быстро и часто. б. Только с первого взгляда. в. После того, как узнаете человека и поймете, что он(она) вам нравится. г. Когда узнаете, что от вас без ума. 5. Просите ли вы совета, когда решаете... (отметьте ответы: да буквой Д, нет - буквой Н, зависит от обстоятельств - знаком вопроса): а. Претендовать ли на освободившуюся должность? б. Менять ли квартиру? в. Ехать ли отдыхать на пару с малознакомыми людьми? г. Покупать ли ту или иную одежду? д. Покупать ли машину? е. Встречаться ли с женатым (замужней)? ж. Связывать ли всю жизнь с любимыми? з. Говорить ли друзьям, что не выносите их эгоизма? и. Менять ли свою стрижку? к. Вкладывать ли деньги в рискованное предприятие? л. Спать ли с новым(ой) знакомым(ой)? м. Принимать ли приглашение в гости от едва знакомых людей? н. Приготовить яичницу или омлет? 6. Реформы, которые вы проводите у себя в отделе, наталкиваются на сильное сопротивление. Ваша тактика: а. Конечно, стоять на своем. б. Пересмотреть свои требования. в. Предложить более приемлемый для коллег план. г. Рассеять сомнения недовольных. 7. Анализируя свои поступки за последнее время, вы понимаете, что ошибались: а. Часто. б. Иногда. в. Редко. г. Практически никогда. 8. Если вы и совершаете ошибки, то, пожалуй, из-за: а. Недостатка информации. б. Неверного понимания хода событий. в. Небрежности или спешки. г. Страх! 9. Верны ли, на ваш взгляд, эти высказывания? (Отметь верные буквой В, неверные - буквой Н, если не можете решить, поставьте знак вопроса.) а. Вернуть в магазин купленную вещь - обычное дело. б. Трудно отказывать тем, кого любишь. в. Необходимость делать выбор - даже в мелочах - повергает вас в уныние. г. Терпение - не ваш конек. д. Вы никогда в жизни не допустите интимной близости со случайным(ой) знакомым(ой). е. Вы часто жалеете о сказанном или сделанном. ж. Больше всего вы жалеете о том, чего не сказали или не сделали.

Считаем очки: 1. а-3, б-1, в-2, г-0; 2. а-3, б-0, в-2, г-2; 3. а-1, б-2, в-0, г-0; 4. а-2, б-3, в-1, г-0; 5. Д, Н, ?; а. 1, 3, 2; б. 1, 3, 2; в. 1, 3, 2; г. 0, 2, 1; д. 2, 3, 3; е. 1, 3, 2; ж. 0, 2, 0; з. 1, 3, 2; и. 2,

3, 1; к. 0, 2, 1; л. 1, 3, 3; м. 1, 2, 2; н. 0, 2, 1; 6. а-3, б-1, в-0, г-2; 7. а-3, б-2, в-1, г-0; 8. а-1, б-3, в-2, г-0; 9. В, Н, ?; а. 3, 2, 1; б. 3, 1, 2; в. 0, 2, 1; г. 0, 2, 1; д. 3, 1, 2; е. 1, 3, 2; ж. 3, 1, 2;

Что это значит: 25 и меньше. Сама нерешительность: Когда приходится выбирать, вы обычно тянете до последнего, пока не станет поздно. Такие, как вы, боятся ошибиться, боятся, что другие заметят промах, а в результате упускают массу возможностей. Как с этим бороться? Принимать решение - значит рисковать. И нелишне развивать в себе азарт в безобидных управляемых ситуациях. Научитесь, например, играть в покер. И, отправляясь с друзьями в кино, сами выбирайте, какой фильм вам лучше посмотреть. Чтобы преодолеть свою нерешительность, почаще думайте, что вам известно о ситуации, кто уже сталкивался с ней и что можно разузнать у этого человека, видите ли вы все возможные варианты. И представляйте, что бы вы сделали, если бы надо было действовать через десять минут. Еще не забывайте, что в большинстве случаев лучше руководствоваться принципом "что приведет к результату", а не "что правильно"..

От 26 до 42. Аналитик: Вы умеете выбирать. Свойственное вам аналитическое мышление сводит к минимуму необходимые усилия, и решение приходит довольно быстро и как бы само собой. А когда вам не удается правильно оценить ситуацию (редкий случай!), вы без труда меняете курс. Как сказал один профессор социологии, "быть мудрым - значит знать, на что можно рассчитывать, выбирая тот или иной вариант". И неудивительно, что вы пользуетесь полным доверием окружающих!

От 43 до 59. Сама интуиция: У вас свой подход - вы больше полагаетесь на чувства. Но это вовсе не безрассудство, как может показаться. На самом деле, реагируя на ситуацию, вы обращаетесь одновременно ко многим источникам информации. Да, порой ваши догадки заводят вас "не туда", но, как правило, дают нужный результат. Способность принимать быстрые решения не раз вас выручала, ведь сегодня и в работе, и в личной жизни нам приходится "не сходя с места" принимать до 80% всех решений. Так что продолжайте в том же духе.

60 и больше. Сама опрометчивость: Нет, вас не терзают сомнения, но из-за своих быстрых, вернее, поспешных суждений вы частенько оказываетесь в неловком положении. Вам нужно как можно тщательнее продумывать свои поступки. Конечно, это нелегко, когда у вас мало времени или захлестывают эмоции, но стоит постараться, чтобы действовать эффективно. Как это сделать? Во-первых, приучите себя мысленно выстраивать два списка - что вам известно о ситуации, а что - нет, а потом искать недостающую информацию у тех, кому ситуация хорошо знакома. Только не упускайте из виду главную цель, ведь вы должны быть хозяином положения. Иначе - не мы делаем выбор, а выбор делает нас.

Основные способы и приемы

Гореть ли на работе?

Знакомая картина - вы крутитесь как белка в колесе, синим пламенем горите на работе, а результат нулевой? Все ваши усилия пропадают даром, начальство в упор не видит вашего рвения и энтузиазма В том-то и дело - гореть тоже надо с умом! Не торопитесь списывать свои временные неудачи на тупоумие шефа или происки мегеры-начальницы. Сегодня мы поговорим о том, как стать Идеальным Работником, единственном гарантированном способе добиться успеха и признания на работе. Звучит скучновато? Не пугайтесь - последуйте этим советам, и вы научитесь извлекать пользу и находить удовольствие даже в самых нудных обязанностях. Молодым и начинающим "карьеристам" на роду написано быть на побегушках у начальства. Глупо возмущаться и удивляться, если вас попросили сбегать в магазин или оплатить горящий телефонный счет в сберкассе. Не вы одни начинали свою блестящую карьеру с подобной ерунды. Утешайтесь мыслью о том, что поход за пончиками для шефа-сластены - только первый шаг на вашем пути к славе и богатству. Когда-то одна очень известная ныне бизнес-леди работала машинисткой, но сумела убедить себя и других, что даже к перепечатке стенограммы профсоюзного собрания можно ondnirh творчески. В машинистках она не засиделась, - ее профессиональный подход был вознагражден пусть небольшим, но все-таки повышением до секретаря-референта. Ну, а там, как говорится,

процесс пошел. Найдите в себе силы отвечать утвердительно на любое самое бредовое требование босса. Поверьте, "соглашателям" гораздо легче живется, чем "отрицателям". Пусть "доброжелатели" судачат о вашей рабости, вы-то знаете, что эта безотказность продиктована искренним желанием помочь страшно занятому человеку! Готовность прийти на помощь окружающим коллегам тоже не повредит. Возможно, вы не сразу заставите себя посочувствовать этой несносной бабе за соседним столом, который день доканывающей вас рассказами о своих болячках. Крепитесь, проявите дальновидность и хотя бы разок поинтересуйтесь ее здоровьем. В карьерном азарте не теряйте самообладания и трезвого взгляда на жизнь. Конечно, можно взять работу на дом, доказав себе, что сделать это нужно для собственного блага, а не для дяди или тети, но не стоит выбиваться из сил без всякой надежды на поощрение. Что за смысл в одиночестве вкалывать в офисе в субботу, если никто все равно не узнает о вашем героизме? Возможно, вы еще не доросли до того, чтобы представлять вашу фирму за рубежом, но уже кое-что понимаете в этом бизнесе и даже обзавелись некоторыми идеями. Не отсиживайтесь в уголке и вовремя проинформируйте об этом начальство. Будьте осторожны! Семь раз отмерьте, прежде чем выступить с каким-нибудь предложением или проектом. Инициатива, как известно, наказуема: если вы сами еще не в состоянии справиться с реализацией собственной идеи, первыми попадете в ловушку. Не нужно насиловать свою природу и прикидываться тем, кем вы на самом деле не являетесь, - разоблачение неминуемо. Нет ничего предосудительного в том, чтобы с помощью дружеских или семейных связей получить работу получше, главное - рассчитать свои возможности и не проситься туда, где вам, хотя бы первое время, придется морочить всем голову и притворяться более знающими и умелыми, чем вы есть на самом деле. Не всем удастся по благу миновать такие классические профессии начинающего карьериста, как курьер или секретарь. Идеальный Работник зарекомендует себя с наилучшей стороны на любом месте. Делайте больше и лучше, чем от вас требуется. Набирайтесь опыта. Вознаграждение придет само собой. Опоздания - самый банальный грех, пунктуальность - главная добродетель Идеального Работника. На своем рабочем месте вы должны появляться исключительно вовремя, а еще лучше - немного опережать начальство. Одному юному карьеристу, проигрывавшему в некоторых профессиональных навыках более опытным коллегам, удалось прорваться наверх исключительно благодаря своему уникальному дару появляться на работе раньше всех. Каждое утро его шеф, традиционно первым приходивший в контору, чтобы "хронометрировать" прибытие подчиненных, просто таял от удовольствия, неизменно находя "эту раннюю пташку" за компьютером в полной боевой готовности. Все только гадали, чего ему стоили эти подвиги. Самоотверженный парень жил за городом и добирался до работы с тремя пересадками! Но он правильно рассчитал, что пунктуальность могла стать его единственным козырем, позволявшим выделиться среди коллег, и воспользовался своим преимуществом на все 100 процентов.

Еще один верный способ отличиться - выполнять все поручения без промедления, а еще лучше - ловить пожелания начальства на лету. После пары подобных услуг вы автоматически перейдете в разряд незаменимых, достающих черта из-под земли в случае производственной необходимости. На кого, в самом деле, можно положиться, как не на подобного мастера на все руки? Надежность - важнейшее достоинство подчиненного, и оно не останется незамеченным. Но, конечно, главное в этом деле не переусердствовать, иначе прослывете подхалимом.

Наверняка вам приходилось встречать людей-агрессоров, напоминающих командиров средней руки, муштрующих новобранцев. Все их поведение и безапелляционный тон демонстрируют окружающим нескрываемые притязания на лидерство. Прямая атака хороша только в ближнем бою. Лобби`среќпр{, случается, взбираются на вершину успеха, но потом неминуемо скатываются к ее подножию. Агрессивность - ничто против непобедимого сочетания интеллекта и обаяния, помноженного на упорный каждодневный труд. Не отпугивайте окружающих волчьей хваткой! Энергия и преданность делу - вот все, что вам понадобится на пути к вершине.

Только самые недалёковидные подчиненные не заботятся о репутации своего начальника или сознательно пренебрегают этим, чтобы не работать на чужой авторитет. Легко предположить, что, укрепляя свой авторитет и не без вашей помощи неуклонно поднимаясь вверх, ваш благодарный начальник или начальница прихватят вас с собой. Преданность ценят все.

Значительная часть вашего рабочего времени уходит на телефонные переговоры. Последите за тем, как вы их ведете. Всегда интересуйтесь тем, есть ли у вашего собеседника время для долгих разговоров. Не исключено, что пока вы разливаетесь соловьем, на другом конце провода с отвращением считают секунды, дожидаясь, когда же вы перейдете к делу! Всегда благодарите тех, кто перезванивает в ответ на вашу просьбу. Особенно если эти воспитанные люди занимают более высокое положение, чем вы. Никто не заставляет их оказывать вам подобную любезность. Будьте безжалостны с "пожирателями времени"! Говорите без обиняков, что вас ждут или что вам нужно ответить на срочный звонок по другому телефону.

Даже самые удачливые и преуспевающие люди в мире так же ранимы, как и простые смертные. Звезды кино и шоу-бизнеса страдают от нападков критиков. Президентов поливают грязью в газетах и на телевидении. Если вы рветесь вверх, научитесь так же, как они, держать любой удар стойко переносить незаслуженную обиду и боль и не бояться разоблачений. При желании даже неприятности можно научиться использовать и превращать в бесценный опыт.

Половина, а то и 70 % успеха зависят от умения ладить с коллегами, и особенно - начальством. По мнению психологов, неуживчивость - самая частая причина служебных неудач многих способных мужчин и женщин. Быть уживчивым - не значит любой ценой добиваться дешевой популярности, нагло набиваясь кому-то в друзья или прикидываясь клоуном на всеобщую потеху. Иногда строптивцу достаточно просто прикусить язычок и вовремя промолчать себе же во благо. Идеальный Работник, поставивший на карьеру, не может позволить себе роскошь показывать характер. Капризы или успех? Выбор за вами!

Искусство "плагиата"

Старый испробованный способ утвердиться в общественном мнении - выдать чужую работу за свою. Дело это несложное, но требующее некоторого артистизма.

Приватизировать чужую работу рекомендуется в двух случаях: во-первых, общаясь с клиентами и партнерами, во-вторых, отчитываясь перед начальством. Сослуживцам можете не заливать, как вы перенапряглись - в любом коллективе прекрасно знают, кто сколько работает. Показав сумасшедший объем работы, которую проделали, вы автоматически становитесь более значимым и незаменимым, приближаетесь к руководителю и завоевываете уважение в деловых кругах.

Выдать чужую работу за свою можно лишь в том случае, если вы каким-то образом будете с ней связаны. Хотя бы опосредованно. Например, услышав, как коллеги из соседнего отдела обсуждают в курилке какой-то вопрос, ненавязчиво вступите в дискуссию, дайте несколько советов, предложите свою помощь. Ваша задача - стать консультантом, экспертом, критиком, креативщиком того, что вас, в сущности, не касается. Будьте вездесущи, светитесь в максимальном числе проектов. Принимайте участие в их обсуждении и разработке, но не отвечайте за них. У всех сложится воew`rkenhe, что вы работаете как вол. Да, и после бесед в курилке не забудьте заглянуть к начальнику, чтобы между делом заявить ему: "Мы тут с третьим отделом обсуждали такую-то проблему. У меня есть некоторые соображения по ее решению..." Вы должны стать не исполнителем чужой работы, а ее PR-щиком.

Работа человека, который выдает чужие заслуги за свои, чем-то похожа на профессию журналиста. Он может высказывать мнения, делать замечания, что-то корректировать, кого-то консультировать. И его имя автоматически будет связываться с решением проблемы. Недаром журналистам так легко даются места в Госдуме.

Настоящим профи по выдаче чужой работы за свою является Борис Березовский. Он

любитель скандальных предсказаний. "Ждите отставки правительства",- говорит он. И точно - как в воду глядел. Со временем в обществе утвердилось заблуждение, будто за отставкой правительств стоит не кто иной, как сам БАБ. А с этим рос и его статус как крупного государственного деятеля. На самом деле Борис Абрамович просто заранее оглашает то, что делается в кругах, доступных для его больших ушей. Это так называемая фьючерсная технология.

Итак, одна из ваших задач - собрать информацию и суметь вовремя ее огласить.

Не пренебрегайте всевозможными совещаниями, редколлежиями, "круглыми столами", семинарами, проблемными группами. Там поощряются высказывания, и активные люди берутся на заметочку руководством. Вспомните, в комсомольский, партийный, профсоюзный аппарат отбирали в основном самых активных (не за станком, а на собраниях).

Учитесь ораторскому искусству. Ссылайтесь на авторитеты, цитируйте классиков, но не философствуйте. Говорите лаконично и доступно. Такой методикой всегда пользовался Владимир Жириновский. А в последнее время к ней стал прибегать и Владимир Путин. Сказав: "Мы будем мочить каждого бандита в сортире", он выдал работу МВД и каждого конкретного снайпера за свою. Но сделал это ярко, так что запоминается надолго и рейтинг растет.

Вы легко сможете выдать чужое глобальное дело за свое, если возьмете ответственность за маленький, легко решаемый участок этого дела. Общий положительный результат можно будет в нужное время, как одеяло, перетянуть на себя. А в случае неудачи всего проекта о вас и не вспомнят, ведь вы занимались какой-то мелочью.

Для вас, как для спортсмена, важна не победа, а участие. Дайте понять вашему руководству, что без вашего участия та или иная работа или конечный продукт будут невозможны. Учитесь отчитываться, первым приносите начальнику подписанный контракт или отчет о перевыполненном плане. Вы и только вы будете ассоциироваться у него с этими приятными новостями. А значит, и с самой работой.

Ссылайтесь на известных и могущественных людей, с которыми у вас якобы деловые и личные отношения, упоминайте о своих прошлых заслугах и достижениях. Инсценируйте телефонные звонки от VIP'ов. Пусть все знают, что вам то и дело звонит президент банка и пара депутатов. Это поможет вам занять имидж делового и уважаемого человека, без которого не решается ни один вопрос.

Легче всего выдать за свою работу больших коллективов. Поди разберись, что вы там делали: координировали все действия или подшивали бумажки. Поэтому будьте коллективистом, а не волкомодиночкой.

Выдать чужую работу за свою гораздо легче, если вы сможете раскрутить свое имя. Этим способом пользуются продюсеры, дизайнеры и некоторые бизнесмены. Даже после убийства Джанни Версаче мы покупаем одежду с его именем в полной уверенности, что костюмчик сшил сам кутюрье. Владимир Довгань выдавал чужую работу за свою на законных основаниях: раскрутил свою физиономию и позже делал вид, что производит продукты питания. Вообще, выдача чужой работы за свою любимое занятие любого руководителя. На этом же принципе замешивается любой культ личности. Чего нельзя делать?

1. Грубо и неизобретательно врать. Не надо говорить, что именно вы, а не Билл Гейтс, придумали программу Windows, с которой работает beq| ваш отдел. В лучшем случае вас перестанут воспринимать всерьез. Откровенная ложь легче проходит, когда вы "грузите" клиентов и партнеров, которые вряд ли узнают детали дела. В стенах фирмы, на которую вы работаете, подобные фантазии быстро разоблачаются.

Если вы не профессионал в том, что подгрываете под себя, вас очень скоро вычислят. Начнут задавать наводящие вопросы, попросят исходники, дополнительные материалы... Во времена всеобщей специализации нельзя быть многостаночником. Примазывайтесь к тому, что имеет отношение к вашему профилю или сфере деятельности. Условно говоря, если вы маклер, не надо говорить, что это вы разбили вишневым сад рядом с домом, который

продаете.

2. Нельзя злоупотреблять нашей методикой. Иначе получится имитация бурной деятельности. Не забывайте выдавать на-гора собственный качественный продукт. Чем больше у вас заслуг, тем больше к вам доверия (читай: возможностей убедить начальство в том, что все держится именно на ваших плечах).

3. Ни в коем случае нельзя противопоставлять себя коллективу, который действительно занимается тем или иным проектом. Вас должны любить не только в кабинете начальства.

4. Не выдавайте чужую работу за свою, если она не нужна руководству. Помните, боссу нужно говорить то, что он хочет услышать.

Ночи напролет

Доводилось ли вам задерживаться на работе до... утра? Открывается новый офис, выпускают первый номер журнала, сдают квартальный отчет да мало ли может быть уважительных причин, чтобы провести бессонную ночь на рабочем месте? Авралы, повторяющиеся регулярно, неизбежно приведут организм к нервному истощению. Каким же образом исключить их из своей жизни? Один мой приятель, Александр, руководитель небольшой проектно-строительной фирмы, жаловался, что не может наладить нормальный рабочий график в своем офисе У подчиненных никак не получалось сдавать работу вовремя, зато ночью они каким-то невероятным образом собирались - и к утру необходимая смета или проект реконструкции дома были готовы. Александр не пожалел денег, нанял психологов и консультантов. Они разработали хитроумную систему материального и морального поощрения сотрудников, придерживавшихся стандартного рабочего графика. В результате коллектив, как болельщики на стадионе, разделился на "клубнувших" и "неклубнувших". Несколько месяцев длилось противостояние, и все равно старые порядки победили. Кстати, сам Александр коротал вечера в обстановке еще более неформальной в казино и барах с друзьями. И это обстоятельство до некоторой степени оправдывало поведение его сотрудников. Если начальник - "сова", утром никто из подчиненных на работу не торопится: все знают, что шеф раньше полудня в офисе не появится. Чтобы персонал приходил на службу вовремя, начальнику надо в первую очередь перестроиться самому. Прежде всего, это касается российских руководителей: в нашей стране за подчиненными нужен глаз да глаз. Ночные смены характерны главным образом для отечественных фирм. В нашей стране к работе относятся как к творчеству. Это не только и не столько способ получить материальное вознаграждение. Прежде всего это самореализация. Нам трудно понять, как это западные люди все успевают вовремя и даже перекуры устраивают по заранее оговоренному графику. На Западе работают, чтобы жить, в России, наоборот, живут, чтобы работать. И ночные авралы в российской системе ценностей играют очень важную роль. Они дают ощущение избранности, - как отдельному сотруднику, так и целому коллективу. Именно ночью работа вступает в свою финальную стадию, которая требует предельного напряжения сил. При этом у сотрудников больше поводов почувствовать себя победителями, несмотря на препятствия, они достигли результата. Таким образом, удовлетворяется потребность в острых ощущениях, риске, прорыве. Многие люди строят свою жизнь по принципу "американских горок", которым как раз и соответствует рабочий стиль ночных авралов. Спокойная, размеренная жизнь была бы для них куда большим стрессом. Кроме того, коллектив, часто остающийся "в ночное", в силу совместно переживаемых трудностей невероятным образом сплочивается. Негативная же сторона подобного распорядка всем хорошо известна: на следующее после аврала утро офис вымирает. До обеда никого нельзя застать на месте. Если ваша компания имеет дело с западными клиентами или с государственными структурами, вам не избежать неприятностей и нареканий. Еще один минус увеличивается вероятность ошибок. Какие бы заядлые "совы" ни трудились у вас в фирме, после полуночи их организм требует отдыха и ошибиться им не составляет особого труда. Наконец, нет такой семьи, где муж или жена были бы довольны ночной работой своей "второй половины". Жертвой безразмерного рабочего графика становится в первую очередь семья, особенно дети, которые в принципе не могут быть "совами". Так что любитель

ночных авралов лишает себя большой радости - общения с собственным ребенком он просыпается, когда дитя уже в саду или в школе, а возвращается, когда ребенок уже спит. Когда ночные дежурства повторяются раз в неделю или реже, когда сотрудники заранее предупреждены, особого вреда их здоровью не будет. Но если нештатные ситуации возникают спонтанно, часто и неожиданно, они могут привести к нервным срывам. Не рекомендуется работать ночью людям немолодым или имеющим хронические болезни. И тем более вредно сочетать работу с непрерывным курением и дикими дозами кофе. Работая ночью и отсыпаясь днем, вы невольно меняете весь образ жизни. Вместо спортивных залов, библиотек, кино, театров, естественно, ночью закрытых, вы вынуждены ходить в казино и рестораны. А это диктует и привычки, и круг знакомств. Короче, быть "жаворонком" во всех смыслах полезнее и здоровее. Можно ли искоренить ночные авралы? Известное в управлении правило "20 x 80" гласит: "Первые 80% работы отнимают 20% времени, остальные 20% работы требуют для своего выполнения 80% времени" Чтобы правильно организовать рабочий день, надо вычлениить те второстепенные дела, на которые мы тратим львиную долю времени, и отказаться от них. Кто-то просто не в состоянии приступить к работе, не выпив чашку другую кофе, второй любит подолгу совещаться, третий - разговаривать по телефону, четвертый -обсуждать то, что только что сделал. Подобная заикленность на мелочах вредит гораздо сильнее, чем мы привыкли думать. Чем лучше продумана последовательность дел, тем быстрее они выполняются. Профессиональные управленцы считают, что большинство людей простонапросто не умеют распоряжаться своим временем. Этому искусству учат на специальных тренингах Для начала собравшимся предлагают поступить со временем так же, как с деньгами аккуратно пересчитать рабочие часы (с точностью до десяти минут). Для примера возьмите любой день и отметьте, сколько времени ушло на консультации с экспертами, проведение совещаний, исправление работы подчиненных, телефонные беседы, встречи с начальством, составление графиков, подготовку документов, общение со случайными посетителями, отдых, перекуры и т.д. Основное открытие, которое делают люди в процессе этих тренингов: они не распоряжаются своим временем лично. Их время "крадут" окружающие: коллеги, подчиненные, случайные люди по телефону и т.д. Это подобно тому, как если бы вы предлагали свой кошелек всем желающим. Открытие действует на людей отрезвляюще: оказывается, ими манипулируют! Советуем вам, к примеру, повесить в кабинете у себя за спиной плакат. "Время -деньги". Возможно, он остановит ваших не в меру разговорчивых сослуживцев. Научитесь быстро заканчивать телефонные разговоры. Именно их финал, когда суть уже ясна и осталось только пожелать друг другу всего хорошего, занимает больше всего времени. Придумайте вескую причину, чтобы избежать ненужных прощальных реверансов, скажите, что вас срочно вызывает начальник или пришли важные посетители. Если вы знаете, что предстоит тяжелый день и времени на раскачку нет, переведите свои личные часы (если удастся - и часы в офисе) на часдругой вперед. Если вы руководитель подразделения, наймите толкового секретаря, который будет "сортировать" посетителей и телефонные звонки на неотложные и "не по адресу", - это тоже хороший способ сэкономить время. Если ваш руководитель любит без причин растягивать совещания, предупредите его заранее, что в вашем распоряжении только час-полтора, потом вы вынуждены будете уйти, чтобы вовремя сделать ту работу, которую сам же начальник вам поручил Но предположим, никакие уловки не помогли - ночной работы не избежать. Каким образом извлечь из ситуации максимум пользы? Сделать это не так уж сложно (при нормальном здоровье, конечно). Постарайтесь настроиться психологически. Ночной работой надо вдохновиться. И еще: не пытайтесь после аврала спать днем. Дотяните хотя бы до шестисеми вечера - и уж после этого отсыпайтесь в удовольствие. Хотя, если ночные смены повторяются по несколько раз в неделю, рано или поздно человек почувствует себя "пустым бамбуком" - организм "вырубится", вы заснете на сутки. Если вам предстоит спать явно меньше, чем обычно (например, вместо семи часов всего два), перед тем как заснуть, сосредоточьтесь на несколько мгновений и представьте, что ваш сон будет невероятно глубоким и полным,- и вы действительно проснетесь бодрым

и отдохнувшим. Едва открыв глаза, скажите себе мысленно, что вы прекрасно выспались, и бегите в душ. Это лучше, чем три раза переводить будильник и пытаться поспать лишнюю минутку. Желательно поменьше жаловаться коллегам: дескать, всю ночь не спал. Их сочувствие не прибавит вам бодрости. Если вам не удалось поспать вовсе, забудьте об этом. Постарайтесь вести себя как обычно, с той лишь разницей, что не стоит принимать в этот день особо важных решений и заниматься сложной работой. Быстро восстановить силы поможет медитация. Послушайте полчаса (можно и меньше, минут десять) кассету с расслабляющей музыкой, мысленно задайте себе позитивные установки ("Я счастлив, бодр и удачлив! У меня получается все, за что я ни берусь!" "Мне интересно заниматься своим делом" и т. д.) - это позволит быстро прийти в себя. На самом деле, сколько часов спать - это дело привычки. Наполеон, к примеру, спал часа четыре. Сон и так занимает треть жизни, и было бы расточительством отдавать ему еще больше. Если вы начальник и хотите побороть тягу подчиненных к ночной работе, вам придется призвать на помощь всю свою фантазию. Тут важно найти достойную замену. Начните с себя. Не стоит думать, что привычка поздно ложиться - ваша вторая натура. Это всего лишь привычка, и в вашей власти ее изменить. Жестко планируйте свое утро. Очень дисциплинируют дети: если надо к девяти утра отвести ребенка в сад, волей-неволей придется встать в восемь. Назначайте на утро важные встречи, переговоры, поездки - это тоже помогает. Теплые семейные отношения - самая верная гарантия того, что вы не станете торчать на работе допоздна просто так, чтобы поддержать компанию. Если вы дремаете и ночуете на службе, подумайте - может, это лишь следствие вашей неустроенной личной жизни, показатель того, что ее надо изменить к лучшему?

Блефуем, господа!

Блефовать, вводить окружающих в заблуждение нечестно и плохо. Но история хранит немало примеров, когда люди начинали новое дело и, чтобы преодолеть общественный консерватизм, вынуждены были отчаянно блефовать. Как же отличить позитивный блеф во имя благородной цели от манипуляции ради чьей-то мелкой корысти?

Блеф, умышленное искажение информации, - один из способов, при помощи которого люди манипулируют друг другом. Как это происходит, мы все можем наблюдать на примере российских политики и бизнеса, где блефуют практически все. Различные партии ведут борьбу друг с другом, умышленно разбалтывая одни факты и утаивая другие. Так, в свое время Борис Ельцин сделал коньком политической программы тезис об искоренении привилегий (что-то сейчас о нем ничего не слышно), Егор Гайдар грудью встал за курс реформ (которые шли и идут с невероятными перекосами), Геннадий Зюганов нынче пытается сыграть роль верховного судьи, карающего власть за развал страны (хотя та коммунистическая страна была тюрьмой народов). Блестяще блефует Сергей Кириенко. Его тезис таков: в экономике и политике назрели непопулярные меры, так вот есть человек (естественно, Сергей Владиленович), который готов взять на себя ответственность за их реализацию. При этом менеджерские способности самого Кириенко почему-то не обсуждаются. Между тем к моменту премьерства в своем активе он имел школу комсомольского работника, опыт руководства бюджетным банком "Гарантия" (который скорее не зарабатывал, а распределял деньги), а также недолгую карьеру госчиновника - после того как Немцов привез его с собой в Москву. Тем не менее все почему-то верят, что у Кириенко получится. Так что те, кто пытается научиться блефовать, могут пройти бесплатные курсы прямо у телевизора, просматривая вечерние новости. "Нас никогда не обманывают - мы обманываемся сами",- говорил Гете. И в этом кроется разгадка неистребимости блефа: сладкая ложь всегда предпочтительнее горькой правды. Как заметил Сергей Кириенко, дефолт мы не объявляли, платить не отказывались - мы лишь сказали, что не можем заплатить сейчас. Те, кто блефует, используют всем известные человеческие пороки и слабости: страсть к легким деньгам, лень, тщеславие, желание во что бы то ни стало быть красивым, умным, успешным. Мои знакомые, занимающиеся ремонтом квартир, в момент заключения договора за веряют заказчика, который хочет сделать ремонт дешево, быстро и качественно, что "все будет идеально". А в конце работы объясняют, что "идеально

не бывает". Они паразитируют на жадности и глупости людей, которые изначально уже обманули себя: во-первых, положились на дешевую рабочую силу, а во-вторых, не увидели противоречий в наборе собственных требований - "дешево, быстро и качественно". Весь русский фольклор и, шире, русская культура основаны на образе случайного счастья. Такие персонажи, как Иванушка-дурачок, Емеля, Золотая Рыбка, Конек-Горбунок и т.д., с детства учат нас: можно быть ленивым, спать на печи тридцать лет, а потом всех победить и жениться на принцессе. Надо ли разоблачать блеф? Разве что если вам кто-то платит за это деньги. Самое главное - самому не попасться на удочку блефа. Помните, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке и, когда мягко стелют, жестко спят. Пословицы и поговорки на эту тему выкристаллизовавшиеся за века народные мудрость и опыт. Лучше всего относиться к блефу адекватно, как к театральному преувеличению, и не принимать за чистую монету. И делить на десять все, что говорят политики. Артур Шопенгауэр советовал: "Если вам досадно, что кто-нибудь лжет, притворитесь, что вы верите. Он станет смелее, заврется сильнее и разоблачит себя". Если вы вынуждены публично опровергать блеф, например вести полемику с каким-либо политиком, помните: слушатели мало реагируют на логические доказательства. Главное в публичном выступлении - эмоциональный запал и простота доводов. Поэтому спорить, например, с Чубайсом, который оперирует логическими выкладками, гораздо легче, чем, скажем, с Жириновским, чье оружие (и он владеет им великолепно) - нагнетание истерии. Чубайса можно "задавить" эмоциями - перебить эмоциональную волну лидера ЛДПР чрезвычайно сложно. В любом случае к публичной полемике надо серьезно готовиться, заранее изучить излюбленные ораторские приемы противника и найти им достойное противоядие. Если человек блефует, пытается запутать вас - не поддавайтесь на провокацию, не играйте на его поле. Назовите его аргументы демагогией и блефом, отметая их, и предложите свои правила игры. Например, на заигранную пластинку Зюганова о развале страны легко ответить такой же привычной песней о злодеях-коммунистах, замучивших двадцать миллионов советских людей (именно так и ведет борьбу с коммунистами демократическая пресса). Впрочем, большинство из нас этот общий фон ежечасного политического обмана не воспринимает. Точно так же жители городов редко всерьез задумываются, каким отравленным воздухом они дышат. Куда важнее отличить блефующего партнера по бизнесу, никудышного работника, который пускает пыль в глаза, и откровенных профессиональных кидал. О желании собеседника вести нечестную игру вы можете догадаться по его внутреннему напряжению, неустойчивому эмоциональному состоянию, выражающемуся в позе, жестах, мимике, интонации, взгляде. Никогда не бойтесь задавать неудобные вопросы, которые напрямую затрагивают ваши интересы. Например, есть такие "приятные во всех отношениях люди", которые готовы всерьез и долго обсуждать творческую сторону проекта, но все как-то забывают поговорить о финансовой его части. Когда же вы пытаетесь повернуть разговор к деньгам, вас беспардонно обрывают. "Что же ты такой меркантильный? Да никто тебя не обманет!" Будьте готовы, что как раз именно такие и обманут. Если партнер не хочет обсуждать с вами интересующие вас вопросы, лучше не иметь с ним дела. Мастера блефа, скорее всего, будут спекулировать на ваших чувствах долга, профессиональной ответственности, будут преувеличивать социальную значимость дела, которое вы затеваете, могут предложить поработать бесплатно, суля грандиозные перспективы. Все эти приемы выдают манипулятора с головой. Самое лучшее - ответить на его просьбы твердым отказом. Во многих случаях блеф является нормой деловой жизни. Например, при приеме на работу правила игры для всех очевидны: специалист блефует, так как старается продать себя подороже; одновременно слегка лукавит работодатель, так как ему надо купить услуги специалиста подешевле. Один хвалит себя, второй расписывает престижность фирмы. Но есть одно немаловажное обстоятельство: блеф станет трамплином к успеху лишь в том случае, если вы не только создаете свой благоприятный образ (или образ товара, услуг), но и трудитесь засучив рукава, чтобы приблизить реальный успех. Если же блеф не подкреплен реальными усилиями, вас быстро разоблачат и вы навсегда загубите свою репутацию. Блеф

иногда помогает преодолевать искусственные препятствия. Например, Роман Виктюк, в самом начале своей режиссерской карьеры работавший в калининском театре, для утверждения пьесы Шиллера "Коварство и любовь" придумал байку, будто сам Ленин всю жизнь мечтал увидеть этот спектакль в России. В разговорах с партийным начальством он ссылаясь на несуществующие письма Клары Цеткин к Надежде Крупской. В результате спектакль с музыкой диссидента Андрея Волконского приняли на ура. Так откровенный блеф - фальшивая информация - примирил идеологические потребности партначальников и профессиональные амбиции режиссера. Другой не менее распространенный прием блефа - фальшивый "блат" (неправомерная опора на авторитеты) - использовал Андрей Разин для продвижения группы "Ласковый май". Он выдавал себя за родственника Михаила Горбачева - и перед ним открывались двери любых кабинетов. Но все это сработало, потому что группа действительно пользовалась успехом, дешевая романтика "Ласкового мая" в тот момент оказалась востребованной на рынке. Агрессивное продвижение себя (услуг, товаров, проектов) на рынке подразумевает использование достаточно жестких методов воздействия на общественное мнение. Без блефа тут не обойтись. Другими словами это называется "созданием имиджа". Таким образом, блеф, подкрепленный реальными талантами и делами, ведет к успеху. А блеф, обслуживающий только корыстные интересы, идущий вразрез с реальностью, закончится крахом. Пусть не сразу, но неизбежно: не случайно руководители многих финансовых пирамид сейчас в бегах. Деловая жизнь, основанная на систематическом обмане, абсолютно невозможна в цивилизованном обществе и уже почти невозможна в России. Кроме того, у обмана есть психологические издержки. Как говорил Бернанд Шоу "Наказанием лжеца оказывается не то, что ему никто больше не верит, а то, что он сам никому больше не может верить".

И тревожиться не нужно:

Барон Мюнхгаузен, ставший олицетворением вранья, просто милый фантазер по сравнению с людьми, с которыми мы сталкиваемся каждый день. Для многих профессий ложь - необходимая составляющая успеха. Что роднит всех врунишек? Во-первых, число внешних контактов. Печально, но факт: чем с большим числом людей общается специалист, тем больше врет. Какой враль без публики? В этой категории лидируют политики. Они больше всех контактируют с людьми (до 170 встреч в день плюс миллионы зрителей, присосавшихся к экранам телевизоров). Во-вторых, число обещаний в день. Чем больше обещаний дает специалист, тем меньше успевает сделать. В-третьих, зависимость карьеры от других людей. Успех политика, менеджера по продажам, рекламиста, пиарщика или риэлтора зависит от того, насколько классно он отрекламировал свой товар или свои услуги. Ну и как тут не приврать? В принципе банкирам, педагогам, экономистам-аналитикам или ученым-теоретикам ложь не нужна. Они лгут для того, чтобы потешить собственное тщеславие и получить сиюминутную выгоду. Еще задолго до развала банк СБС-АГРО задержал на целые сутки все клиентские платежи. Г-н Смоленский объяснил эту задержку тем, что в центральный компьютер банка ударила молния. Эти жалкие потуги сохранить клиентов вызвали гомерический хохот у специалистов. Ведь всем известно, что центральные компьютеры банков находятся, как правило, глубоко под землей - в бункерах, которым не то что молния, атомная бомба не страшна. Следующий показатель - возможность невыполнения обещаний. Если пообещает бизнесмен или банкир и не выполнит свое обещание, партнеры откажутся иметь с ним дело. А политикам вранье, как правило, сходит с рук. Они дорываются до власти, а потом похотывают над одураченным электоратом. И наконец, юридическая безответственность. Журналиста ждет суровое наказание за вранье: суд и клеймо "желтого" или продажного писаки. Ни один уважающий себя персонаж не захочет иметь дело с журналистом-вралем. А бухгалтер, если попадет на подтасовке финансовых документов, расплачивается за вранье тюрьмой (вместе с директором фирмы). Тогда как медики, представители творческой интеллигенции, экономисты и ученые вообще не несут никакой ответственности за свое вранье. По крайней мере, в российской судебной практике нет ни одного случая, когда пациент подал бы на медика в суд за врачебную ошибку. Или

зрители отсудили бы у бездарного артиста моральную компенсацию за пение под фонограмму. Не говоря уж о политиках. Если бы наши политики, дававшие руки и головы на отсечение или вообще клявшиеся лечь на рельсы, выполнили свои обещания, российский политический пантеон давно напоминал бы греческий зал в Эрмитаже. На первом месте в рейтинге - политики. Причем они даже не краснеют, когда их ловят на лжи. Жители Якутска прозвали Павла Бородина, своего бывшего градоначальника, "гарантированным". Как вспоминают якутчане, mh один мэр города не давал такого количества обещаний. В частности, писем, где Павел Бородин гарантировал каждому жителю улучшение жилищных условий, насчитывается несколько сот. Но ни одно обещание, как говорят старожилы Якутска, бывший мэр так и не выполнил. Евгений Примаков в своих предвыборных речах обещает искоренить взяточничество во власти. Эти слова ласкают слух рядового обывателя. Но не нужно давать обещаний, которые заведомо невыполнимы. Взятничество - это синоним власти. При любом строе, любом правителе и в любой стране чиновники-бюрократы брали, берут и будут брать взятки. Это их хлеб и главный источник доходов. Пиарщики и представители творческой интеллигенции, рекламисты и консультанты - на втором-третьем и пятом-шестом местах соответственно. Все специалисты, плоды усилий которых нельзя потрогать руками, ввали (если хлеб невкусный, у пекаря не будет постоянных клиентов, покупатели предпочтут навещать соседнюю булочную). Эти специалисты оболванивают клиентов, строя на лжи собственную карьеру и карьеру своих покровителей. Пиарщики проталкивают в Государственную думу и в президенты нужных людей. Художественные руководители, опутанные ложью и интригами, выживают из театров талантливых артистов. Очень много врут консультанты. Они же не несут судебной ответственности за свои советы и рекомендации. Юристы, адвокаты и следователи - на четвертом месте. Их карьера зависит от окружающих людей. По этому показателю они получили максимальный балл (10). Задача адвоката - любыми способами "отмазать" клиента от уголовного дела и суда. И даже если адвокат уверен в виновности клиента, он должен убедить судей в обратном. Это ли не самая страшная ложь? Очевидцы вспоминают следователей, которые обещают соучастникам дела свободу и смягчение меры наказания в обмен на чистосердечное признание, а получив информацию, забывают о своих словах. На седьмом и десятом местах - имиджмейкеры (пластические хирурги, косметологи) и врачи. Можно найти миллион причин, чтобы исправить породистый носик. Или устранить дефект совершенной на самом деле фигуры. Корректирующие операции - это как наркотик. Кто хоть раз обратился к косметологу, до гробовой доски будет исправлять свои недостатки, ведь совершенству нет предела. А в это время косметологи, пластические хирурги и имиджмейкеры зарабатывают деньги на тщеславии и самодурстве клиентов. А вот врачи часто ошибаются из-за недостатка знаний и профессионализма. Почти каждый больной становился жертвой непрофессионального врача. У больного перитонит в тяжелой форме, а врач прописывает клизму от колик в животе. Плох тот врач, который неправильно ставит диагноз, а потом прикрывается врачебной тайной. Перед пациентом и его близкими медик должен быть честен, как перед господом Богом. Зная точный диагноз, родные могут облегчить страдания больного, а иногда и помочь ему лучше любого врача. Например, вовремя отправив на консультацию к светилу медицины за границу. Экономисты-аналитики и ученые-теоретики в рейтинге на девятом и тринадцатом местах. Их нужно слушать и поступать с точностью до наоборот. Брать на веру их прогнозы все равно что строить машину времени по произведениям фантастов. Если с ученых спрос мал (теория - всего лишь иероглифы на бумаге, пока данные не проверены практикой), то экономисты-аналитики могут понести наказание за свои неверные прогнозы. Например, лишиться карьеры и стать посмешищем целого поколения. Как, например, Егор Гайдар, Гавриил Попов или Иван Силаев. Дизайнеры, риэлторы, турагенты, менеджеры по продажам - все лгуны. Для них главное - сбыть продукт. Честных профессионалов можно сосчитать по пальцам. Это те, кто процветает на рынке. Благодарные клиенты приводят к ним своих родственников, друзей и знакомых друзей. Обманул клиента раз или два - на третий обязательно попадешься. С

риэлтора и турагента, не выполнивших условия договора, въедливый и упертый клиент взыщет компенсацию в суде. Вот почему эти специалисты не в первых строчках рейтинга. Бизнесмены, журналисты и бухгалтеры замыкают рейтинг. У них самый высокий показатель юридической безответственности. С лживым коммерсантом партнеры откажутся сотрудничать. Хороший журналист не врет. Он десять раз перепроверит слухи, так грамотно преподнесет материал, что юридически не придерешься. А тот, кого нужно уколоть, получит по заслугам. Так же как и бухгалтерам, журналистам вранье не сходит с рук. Враля затаскают по судам. Плох тот бухгалтер, который не умеет тонко обойти закон. Ведь в случае разоблачения видеть ему небо в клеточку, а сообщника-директора - в полосочку.

Враг врагу - рознь

Отсутствие врагов свидетельствует о ничтожности природы. Если мы делаем в жизни что-то стоящее, то неизбежно сталкиваемся с интересами других людей и не всегда можем прийти с оппонентами к взаимному согласию. Враги неизбежны. Другой вопрос - можно ли мирно с ними сосуществовать? Если попытаться классифицировать врагов, то можно выделить несколько типов: просто враги, враги наших друзей и друзья наших врагов. Самые опасные в первой категории - бывшие друзья, так как они хорошо знают наши слабые места и могут одним ударом послать в нокаут. Иногда из заядлых врагов получаются неплохие приятели. Как говорили древние, "следует любить друга, помня при этом, что он может стать врагом, и ненавидеть врага, помня, что он может стать другом". Сила врага коренится не столько в его выдающихся способностях и коварстве, сколько в нашей априорной слабости. Например, кто-то критикует вашу работу. Врагом этот человек может стать только в том случае, если у вас изначально низкая самооценка. Если же вы в восторге от себя, любимого, то критику просто не услышите. Предположим, вы не умеете людям отказывать - вашим врагом может стать любой достаточно настойчивый проситель. Если вы привыкли быть в центре внимания, то будете испытывать ненависть к тому, кто сможет привлечь к себе больше внимания, чем вы. Хотите свести число врагов к минимуму - занимайтесь воспитанием характера, повышайте самооценку, учитесь говорить "нет" и реально оценивать собственные силы и обаяние. Что касается правых в Государственной думе, то они явно свои силы переоценили. Чем больше вы думаете о своих интересах, тем меньше у вас будет врагов. Принцип "чтоб никому не было обидно" порочен по сути. Очень часто за психологической консультацией обращаются совладельцы фирм, которые не могут найти общий язык друг с другом. С самого начала они хотели делать бизнес сообща и поровну делить прибыль. Но оказалось, что пять (десять, двадцать) разных личностей не могут вносить в дело совершенно одинаковый вклад. Кто-то со временем стал лидером, другие исполнителями, а установка на равенство осталась. Как только партнеры начинают в обсуждении проблем исходить из собственной выгоды, а не из абстрактных представлений о добре и гуманизме, они быстро приходят к компромиссу, так как им становится легче понять претензии собеседников. Существуют две полярные тактики по отношению к врагам. Первая ортодоксально христианская, если тебя ударили по левой щеке, подставь правую. Вторая - новаторская: если тебя ударили по левой щеке, подставь правую, потом резко уходи вниз - и левой прямой удар в челюсть. Умение красиво враждовать - это мастерство не мудрого человека, а умного. Как известно, мудрый отличается от умного тем, что не попадает в те ситуации, из которых умный выходит с блеском. Мудрость в ситуации вражды, как говорят на Востоке, заключается в том, чтобы просто сидеть на крыльце своего дома - тогда рано или поздно мимо пронесут труп врага. В Америке мудрые полицейские дают примерно такие советы жителям смешанных районов: если ваши не совсем благополучные соседи купили стиральную машину, зайдите к ним в гости и научите их правильно ею пользоваться. Тогда в следующий раз, когда вы купите "мерседес", его не подожгут и не угонят. Вот еще пара советов. 1. Если у вас завелся враг, ведите себя как ни в чем не бывало. Враждебность - сродни болезни. Она, как и любая болезнь, когда-нибудь пройдет. 2. Если же у вас завелся хронический враг - неизбежный конкурент по бизнесу, любви, политике - узаконьте свои отношения. Скажите во всеуслышание: "Мы старые добрые враги". 3. Не бойтесь открыто

признавать неразрешимые противоречия, которые существуют у вас с людьми. Делайте это с юмором. Таким образом вы ограничите взаимную борьбу чисто содержательными рамками, не примешивая к ней эмоции. То есть враждовать вы будете, а нервничать и переживать по этому поводу - нет.

4. Попробуйте относиться к врагу как к Другу, подчеркивайте сходство, общность позиций, делитесь второстепенными секретами, советуйтесь, вовлекайте в общие дела. Возможно, он сам забудет о своих враждебных намерениях. Быть друзьями намного выгоднее.

5. Чтобы обезоружить врага, спросите прямо: "Правильно ли я понимаю ты хочешь навредить мне?" Этот на первый взгляд наивный вопрос способен внести ясность в отношения. Партнеру придется либо честно признаться во враждебных намерениях - а это даст повод продолжить обсуждение, уточнить, что именно довело его до такого состояния. Либо, крайне изумившись, собеседник признается, что если и нанес вам ущерб, то непреднамеренно. Он извинится и попробует свою вину компенсировать. Если же партнер начнет "играть под дурачка", не признавая за собой вины, объявляя главным виноватым вас, это значит, что он пока не готов обсуждать открыто возникшие между вами противоречия, но, по крайней мере, он будет знать, что вы его раскусили.

6. Если вы впервые почувствовали враждебные настроения - постарайтесь как можно больше общаться с потенциальным врагом. Выявляйте его интересы, объясняйте свою позицию, выделяйте общность целей. Чаще всего враждебность базируется на недопонимании, закрытости, неизвестности, откуда и берет начало чувство угрозы и стремление заранее и агрессивно себя защитить. Поэтому сам процесс переговоров может уничтожить почву для вражды. В деловой сфере есть такая закономерность: чем серьезнее тема, тем дольше длятся переговоры. В этом не только содержательная, но и эмоциональная целесообразность: партнеры, проведя много времени вместе, становятся понятнее и ближе друг другу, между ними возникает доверие, без которого невозможны сколь-нибудь масштабные проекты.

7. Помните, что у вас всегда есть выбор: испытывать чувство вражды или уйти в сторону, заняться совсем иным делом, сменить контекст и избавить себя от неприятных переживаний. В деловой жизни это выглядит следующим образом. Например, человека с должности финансового директора перемещают на должность бухгалтера. У него два варианта поведения. Первый: он видит в том, кто занял его место, личного врага и пытается дискредитировать новичка в глазах коллег и начальства. Этот путь самый неудачный: "недовольного", скорее всего, уволят, так как любой руководитель ставит хорошую атмосферу в коллективе выше амбиций отдельных сотрудников. Второй вариант: человек продолжает работать как ни в чем не бывало, потому что для него важно дело, а не должность. Вот Леонид Парфенов, покинув пост генерального продюсера НТВ, нисколько не обиделся и занялся собственными авторскими проектами. Если же для вас важнее должность - ищите место в другой фирме.

8. Можно использовать против врага его же методы, пытаясь его опорочить, выдавая его достоинства за недостатки. Как это делается, мы могли наблюдать на недавних выборах: про опытного человека говорили, что он слишком немогущ, про молодого - что неопытен. Если политик хороший хозяйственник, значит, вор, если же с практической работой незнаком, то пустой политикан. Но эти нечистоплотные методы работают и против самого автора - он неизбежно запачкается в грязи, которую попытается вылить на других. Человек ли, политик ли, фирма, партия - жертвой борьбы может стать каждый. И если победитель нас притесняет, мы неизбежно воспринимаем его как врага, поправшего нормы нравственности. Единственное спасение проигравшего - проявить честность и достоинство, настаивать на своей позиции, сохранить идеологическое и мировоззренческое кредо. Если же в стане проигравших начинаются слишком сильные колебания, побеждают конъюнктурные соображения, жажда даже не власти, а места - то человек и организация теряют лицо. Итак, простейшая линия поведения с врагом - оставаться самим собой, вести себя искренне, стремясь сохранить честь, авторитет, репутацию, а не свое формальное положение. Никогда не изменять своим принципам и не подстраиваться под победителя. Тогда, вполне вероятно, со временем проигрыш сможет принести дивиденды. Классический пример - поведение Бориса Ельцина, который в конце

80-х годов один играл против всесильного ЦК КПСС - и выиграл. Александр Дубчек (1921-1992), выдающийся чешский политик, автор политических реформ 1968 года, после ввода советских войск в Чехословакию был смещен с поста первого секретаря ЦК КПЧ и двадцать лет проработал обыкновенным лесником. В 1989-м, когда в Чехословакии произошла "бархатная революция", благодарные соотечественники выбрали Дубчека председателем федерального собрания Острая вражда, как и сильная любовь, не могут длиться долго. Рано или поздно противоречия, из-за которых люди ненавидели друг друга, исчезают. Поэтому лучшее лекарство от вражды - терпение, время, снятие взаимных претензий.

Интриги! Одни интриги!

Лиса, уходя от преследования, замечает след, зайцы петляют, путают. Само слово интрига - от латинского *intricare*, что и означает "запутывать". Однако, что греха таить, более других к интриге склонны карьеристы.

Вспомним завоевателей, у которых с карьеристами очевидное ментальное родство. Троянского коня, которого греки притащили к стенам Трои.

Римский военачальник Секст Юлий Фронтин за сто с лишним лет до нашей эры сочинил трактат о военной хитрости. А еще раньше древние китайцы систематизировали все способы одурачивания противника и назвали их стратагемами (всего таких насчитывалось 36). Стратагема уподобляла "невидимым ножам, которые спрятаны в человеческом мозгу и сверкают, только когда их вздумалось применить".

Суть рекомендаций уже в самом названии стратагем: "Скрывай за улыбкой кинжал", "Убить чужим ножом", "На востоке поднимать шум, на западе нападать", "Из недр небытия вытекает бытие" (то есть речь идет об искусстве извлечь из ничего нечто, представить выдумку в виде реальности).

Или такие советы: "Бить по траве, чтобы спугнуть змею", "Грабить во время пожара", "Заманить на крышу и убрать лестницу" - и так далее.

Да что коварные китайцы! Наша княгиня Ольга за убийство мужа, помнится, потребовала дань от древлян - по голубю с дома. А потом к птичьим лапкам привязали горящую паклю и выпустили, чтобы летели обратно... А лжеотречение от власти Иоанна Грозного, все эти петли вокруг Лжедмитрия, хитрости царевны Софьи, которой хотелось отпихнуть от трона брата Петрушу.

Царь Федор Иоаннович (1557-1598) - глубоко религиозный и болезненный государь, передавший фактическое управление страной интригану Годунову.

Царь Алексей Михайлович (1629-1676) - вошел в историю как "тишайший" государь.

Петр III (1728-1762) - супруг Екатерины II. Прославился своим простодушием. Умудрился не заметить заговора, который плели у него на глазах.

Александр III (1845-1894) - один из самых "хозяйственных" и прямодушных русских царей. Усилил роль полиции и местной *dlhmqrp`vhh*.

Крупская Надежда Константиновна (1869-1939) - будучи женой главы государства, жизнь вела скромную, в точном соответствии с провозглашаемой большевиками доктриной.

Бухарин Александр Иванович (1888-1938) - играл одну из первых ролей в государстве и проиграл все. Пал жертвой интриг Сталина и собственного простодушия.

Вавилов Николай Иванович (1887-1943) - выдающийся русский генетик. Пал жертвой интриг бездарного академика-самоучки Лысенко.

Окуджава Булат Шалвович (1924-1997) - предпочел частную жизнь и камерное творчество официальной карьере. Песни Окуджавы стали нравственным камертоном в эпоху застоя.

Сахаров Андрей Дмитриевич (1921-1989) - лауреат Нобелевской премии, выдающийся ученый. Возможность "истину царям с улыбкой говорить" предпочел карьере чиновника от науки.

Лихачев Дмитрий Сергеевич (1906-1999) - выдающийся ученый, к концу жизни стяжавший славу "совести нации".

Рыжков Николай Иванович (р. 1929) - с 1985 по 1991 год председатель Совмина СССР, "плачущий большевик", политик, известный неподкупностью и неспособностью к интригам.

Гайдар Егор Тимурович (р. 1956) - экономист, бывший председатель правительства России, бывший министр финансов и т.д., бывший лидер фракции "Демвыбор России". И после всего этого не уцопать даже махонький банк или заводик! Как же не надо богатеть и почему? Особенно, считают историки, интриги раскрутились с появлением при российском дворе иностранцев. Тем, собственно, кроме интриги, и полагаться было не на что в чужой стране, без состояния, связей и положения в обществе.

Однако вряд ли кто превзошел тут Андрея Ивановича Остермана. Вот про Микояна говорили, что он "от Ильича до Ильича без инфаркта и паралича". Так Анастас Иванович уцелел при трех генсеках. Остерман же Иванович при шести царствиях был у трона! Заметил его Петр Великий, продвинул Петр Шафиров - тоже счастья баловень безродный. Но когда выкрест Шафиров вошел в конфронтацию с Александром Меншиковым, Остерман переметнулся на сторону светлейшего. И был возведен в вице-канцлеры. А по воцарении Петра II - в воспитатели юного царя. Вместе с сестрой Петра II царевной Натальей Андрей Иванович восстановил юного монарха против Меншикова - английский дипломат К.Рондо замечает, что Остерман был полностью лишен такого человеческого качества, как благодарность.

После смерти юного царя решено было призвать на царство его тетку Анну Иоанновну, герцогиню Курляндскую. Мы все учились понемногу и помним: члены Верховного тайного совета хотели слегка ограничить самодержавную власть. И подписали "Кондиции" - все, кроме Остермана, который, между прочим, эти "Кондиции" редактировал. Андрей Иванович сказался больным. Он и в самом деле маялся подагрой, однако и ее сумел использовать. Так что потом Анна Иоанновна всех "верховников" к ногтю прижала - кроме Остермана. Этот стал первым советником. Сумел еще и тем потрафить императрице, что кстати посетовал на антинемецкие настроения (фаворита Анны Иоанновны Бирона дружно ненавидели).

Между прочим, в следственной комиссии по делу Артемия Волынского (которое инициировал Остерман), тоже интригана, но русофильского толка, ни одного немца как раз не было: Андрей Иванович "убивал чужим ножом". "Нам, русским, не надобен хлеб, мы друг друга едим и с того сыты бываем",- сказал по этому поводу Волынский своим судьям.

После смерти императрицы Остерман уцелел и при регенте Бироне, и при регентше, матери младенца-императора Анне Леопольдовне. Уже от новых властителей Остерман получил титул великого адмирала и сумел восстановить царскую семью против фельдмаршала Миниха - именно тот сделал мать царя фактически самодержицей, но Андрей Иванович видел в Минихе соперника. Между прочим, Остерман знал о заговоре в пользу дочери Петра I, Елизаветы. Дабы предупредить Анну Леопольдовну, он велел принести себя, больного, во дворец. Первый раз в жизни он говорил правду - но ему не поверили!

И на старуху бывает проруха. Как-то не принимал всерьез вице-канцлер легкомысленную дочь Петра. И с воцарением Елизаветы оказался государственным преступником. Не интриги и предательства вменялись ему в вину, а то, что он якобы скрыл завещание супруги Петра Великого, по которому Елизавета имела право занять престол.

Остермана приговорили к смертной казни. На эшафот старика, скрюченного болезнью, вынесли четверо солдат. Приговор он выслушал спокойно. Палач расстегнул ему камзол, старую ночную сорочку и велел положить голову на плаху. Тут-то и был зачитан указ императрицы о замене казни ссылкой.

- Пожалуйста, отдайте мне мои парик и шляпу,- брюзгливо сказал Андрей Иванович. Старик умел держать удар.

Очевидно, что молодых мерзавцев гораздо меньше, чем старых. Так что невольно приходишь в вывод, что дело не только в генетической предрасположенности к остроте ощущений, получаемой при моделировании запутанных комбинаций. Можно, можно этому научиться при определенной наблюдательности и артистизме. И ответ на сакраментальный вопрос: "Кто научил вас плести интриги?" - один: "Жизнь".

Хотя, конечно, талант тоже никто не отменяет.

Подлянка - дело творческое. Тут интуиция значит больше, чем информация. Раневская сравнивала талант с бородавкой, которая не выбирает, на ком вскочить - на умном или дураке. То же и талант интригана. А уж в сочетании с умом...

Хотя Шекспир, например, считал, что "интрига составляет силу слабых". Даже у дурака хватает всегда ума, чтобы вредить. Но разве Гамлет не косил под сумасшедшего, дабы собрать нужную информацию? И разве он глуп?

Депутат Госдумы РФ Алексей Митрофанов: "Интриги - это суть политики. Все, что происходит в государстве публично,- только верхушка. А все, что творится закулисно,- это настоящее. Если общественный деятель говорит: "Я против интриг!", он не имеет никакого отношения к политике. Если ты такой принципиальный, занимайся другой работой - будь инженером, ученым, строителем. Политик - всегда интриган. В том числе и я.

В политику пришло много дилетантов: молодые демократы, представители так называемой средней интеллигенции. Степашин, Батурич. Они наделали много ошибок, их быстро облапошили. Ведь они не были подготовлены к интригам и не умели сами интриговать.

У российских политиков - византийское сознание. Мы одно говорим, другое думаем, третье подразумеваем, четвертое хотим, а пятое представляем. А у европейцев сознание более цельное. А потому и политики там более понятны и конкретны.

Кто из российских политиков изощреннее проталкивает свои идеи, тот у руля. Самым совершенным интриганом, по моему мнению, был Сталин. Внешне нерешительный и медлительный, Сталин был хитрой лисой. Прежде чем убрать Бухарина, он 15 лет с ним работал. В начале 90-х годов секретарь Горького, теперь уже почтенный старец, рассказал мне такую историю. Сталин и Бухарин, навестив Горького и попрощавшись с хозяином дома, вышли в прихожую. Сталин подал пальто Бухарину со словами: "Николай, давай помогу тебе одеться". Через год Бухарина расстреляли. Вот он настоящий иезуитский, извращенный подход в политике!"

Еще когда это Дюма сочинил "Трех мушкетеров", а значит, и мерзавку миледи с клеймом на плече, а О.Уайльд - пьесу "Идеальный муж", где действие движет коварная леди Чивли. Что перед нами дамы, причем из низов, объяснимо: живые, энергичные девушки не прорвали бы социальных перегородок, будь они щепетильнее.

Неверно, однако, думать, что интрига - удел социально ущемленных и пытающихся прорваться во что бы то ни стало. (Кстати, именно поэтому в России постоянно подозревали евреев в невероятном коварстве - слишком долго они были поставлены в самую неблагоприятную ситуацию, чтобы при первой же возможности не попытаться взять реванш.)

Интриганы в большом изобилии встречались и в высшем свете. Граф Сен-Жермен, упомянутый в "Пиковой даме", был лицом реальным. Есть основания считать, что граф сыграл важную роль в восхождении на престол Екатерины II. Совпадают время его визита в Санкт-Петербург и дни переворота. Известно, что один из главных заговорщиков, фаворит императрицы Григорий Орлов, называл графа не иначе как *caro padre* (дорогой отец).

К этому же типу, несомненно, относятся и Борис Абрамович, и Глеб Павловский. А уж мелким интриганам несть числа. Американские психологи изучали феномен: почему богатейшие люди со стабильными многомиллионными заработками торгуют конфиденциальной информацией, принимают участие в нечистооплотных сделках и откровенных махинациях? Да, они получают за это огромные деньги. Но у них и так огромные доходы... Что заставляет их идти на такой огромный риск?

Ответ психологов звучит неожиданно: страх смерти, провоцирующий совершенно особую по глубине включенность в конкурентную борьбу. Чем головокружительнее интрига, тем меньше мыслей о тленном и вечном. Человек, мчащийся по "американским горкам", не думает, что будет, когда он покинет аттракцион. Самое главное - острота ощущений в настоящий момент.

Не случайно у многих наших интриганов, дорвавшихся до власти и денег, гипертрофированный страх смерти. И охрана на грани фантастики. Кажется, что на иных этапах развития общества интриг меньше - особенно если общество иерархически структурировано, а власть при этом сильная. Но вполне возможно, что интриганы тогда просто осторожничают.

В переломные же моменты, когда к власти тянут ручки все, кому не лень, им раздолье. И первое лекарство против интриганства как формы существования госаппарата (во всяком случае, в России) - это "подмораживание". Общество само выталкивает к власти человека, чаще всего силовика, которого интриганы робеют. Причем, что парадоксально, сами интриганы и помогают этому человеку прийти к власти - они надеются, что под его прикрытием будут защищены. Именно эта комбинация разыгрывается сейчас с Путиным. Но достаточно взглянуть на отечественную историю, чтобы понять: тот, кто приходит к власти, начинает свою интригу. И озабочен не тем, чтобы кого-то прикрыть, а тем, как использовать интриганов в своих интересах. Партноменклатура свергла Хрущева, чтобы за спиной Брежнева проводить свою политику. Считалось, что Леонид Ильич ни во что не будет вмешиваться. Ага! Щас.

Считается, что наиболее защищены от интриганов общества: демократические, с развитыми институтами власти и не липовой свободой слова. Как, скажем, США. Но ведь невозможно поверить, что генерального прокурора Старра на самом деле сколько-нибудь волновало пятно на синем платье Моника Левински. Чистой воды интрига. В эпоху сомнительно нажитых благ уродливая и лицемерная мудрость интриганов становится философией. С ней им легче жить. Проще оправдывать свои поступки. Она гипертрофирует общечеловеческую систему ценностей, низвергает с командных должностей профессионалов, меняя их порой не безликих и абсурдно-примитивных воинствующих дилетантов. В хорошем понимании карьера - как школа становления "профи" подменяется ловкачеством. Ловкачи тащат за собой таких же, как они, подбирая их по признакам родства и землячества, преданности и угодничества. Поскольку значимых успехов в карьере интриганов обычно не бывает, они героизируют свое прошлое, без труда прикрывая множество пятен на мундире выклянченными и купленными орденами и медалями. В своем большинстве они непревзойденные демагоги, поэтому призывать их к совести бесполезно. Правда, не везде, взяв на мушку карьеру, они попадают в десятку. Там, где вовремя поняли, что интриганы - худшие из врагов, у них горит земля под ногами. А где нет, там хочется напомнить, что сеточка у них мелкая, а удавка шелковая.

Иногда интриган действует в одиночку. Когда же интрига выгодна многим, интриган ведет за собой массы. Этот общий интерес объединяет людей в партии. Ельцин был нужен представителям бизнеса. Именно они помогли ему победить в августе 1991-го. Вокруг Белого дома мокли тогда ~~qrnrnmhjh~~ демократии - но кто-то же и оружие подвозил, и материал для строительства баррикад, и еду.

Если интриганов-одиночек все-таки, как правило, не любят, то отношение к интриге коллективной зависит от результатов. Вот началась во славу Путина вторая чеченская война. Рейтинг премьера растет, значит, расчет премьера был точен. Люди, не умея поквитаться за свои беды и убытки с другими обидчиками, готовы крушить мятежную окраину.

Если интересы интригана совпадают с чаяниями масс, на его интриганство глаза закрывают. Более того, саму интригу при определенном раскладе можно представить в идеальном свете (борьба за справедливость, демократию, с коммунистами и т.д.). Платон в трактате "О Совершенном Государстве" писал: "Правители его могут прибегать ко лжи и обману ради пользы тех, кто им подвластен". И даже уподобил это "лечебным средствам". Никколо Макиавелли обосновывал допустимость игнорирования законов нравственности - во имя великих целей, разумеется. В арсенал возможных средств могут входить "хорошо применяемые жестокости", способность "быть великим притворщиком и лицемером": "Родину надо защищать средствами славными и позорными, лишь бы защитить ее хорошо!"

Ну а свой бизнес? Семью? Себя самого?

Кстати, безопаснее быть включенным в интригу коллективную, нежели частную. Но хуже всего, когда интриган - начальник. Ведь для него мы пешки на шахматной доске. Тут лучше прикинуться старательным и честным недотепой, который дело делает, но для интриги простоват. Начальники таких просто обожают.

Еще вариант - ввязаться в интригу на стороне шефа, чтобы потом в нужный момент сдать его противнику. Пример: г-н Милославский, "отдавший" свои акции "Коммерсанта" Березовскому и тем положивший конец независимости одного из самых влиятельных изданий.

И последний вопрос: дают ли интриги, пусть великие, результат? Стоит ли овчинка выделки? Увы, увy! Интрига получается отдельно, а результат - отдельно.

Даже громадные геополитические успехи вождя всех народов пошли прахом, что же говорить о других. Время обрывает пропагандистское оперение интриги, и она предстает перед жадным взором историка голенькой.

Все давно знают, почему Хрущев организовал захват Берии и XX съезд и что Брежнев к концу жизни стал наркоманом. Восстановлены документальные пленки и книги (в мемуарах Г.К.Жукова, например, все изъятия сейчас набраны иным шрифтом, чтобы были заметнее), и даже точно известно, какой сорт шоколада кушал в своем броневике Троцкий, когда страна закалялась в горниле гражданской войны.

Талантливый ли вы интриган?

1. Для успешного продвижения по карьерной лестнице необходимо: а) брать на себя ответственность и проявлять инициативу; б) беспрекословно подчиняться руководителю; в) знать слабые стороны утонченной души руководителя.

2. Я чувствую потребность состоять в какой-либо общественной организации или партии.

а) мне важно общаться с единомышленниками;

б) мне скучно жить без общественной деятельности;

в) в этом есть смысл, только если это поможет мне решить личные или профессиональные проблемы.

3. Современный человек обязательно должен иметь:

а) собственное независимое мнение о происходящих в мире событиях; б) возможность самовыражения; в) хорошую репутацию в профессиональных кругах.

4. В людях я ценю:

а) искренность;

б) ум и предприимчивость;

в) настойчивость и целеустремленность.

5. В людях меня раздражает:

а) равнодушие;

б) высокомерие;

в) мягкотелость.

6. Представьте, что вы Илья Муромец и оказались на развилке трех дорог перед камнем. На камне три надписи. По какой дороге вы пойдете?

а) "Направо пойдешь - жизнь потеряешь";

б) "Прямо пойдешь - честь потеряешь";

в) "Налево пойдешь - ум потеряешь".

7. Моим увлечением с детства было:

а) игра в дочки-матери;

б) вышивание гладью;

в) игра в прятки.

За ответ а) начислите себе по одному баллу, за ответ б) по два, за ответ в) - по три балла.

17-21 баллов. Вы гениальнейший интриган. Будь вы дипломатом, вы бы с легкостью решили все международные конфликты, установили бы все мыслимые и немыслимые

контакты, подписали бы все договоры на супервыгодных условиях и уничтожили бы всех противников в мировом масштабе. Если же судьба распорядилась так, что вам не суждено вершить судьбы стран и народов, вам непременно следует направить свои исключительные способности на построение карьеры своей и своих близких. Вас ждут великие дела!

12-16 баллов. Хотя вы и не испытываете особого удовольствия от закулисных игр, интриг и интрижек, вы четко знаете, в каких условиях вам могут пригодиться эти инструменты. Вам вряд ли удастся получить удовольствие от успешности ваших дипломатических ходов и комбинаций, однако вы в состоянии точно и расчетливо продумать необходимую последовательность решений и шагов на пути к поставленной цели. Для вас интрига лишь один из инструментов достижения цели.

Ниже 12 баллов. Вам следует почитать специальную литературу, посвященную новейшей психологической технике коммуникации. Попробуйте внимательнее прислушиваться к окружающим, старайтесь понять, чего они ожидают от вас. Если вы наконец поняли, что человеческая жизнь многослойна и многогранна, постарайтесь научиться не рубить правдumatку в лицо первому встречному.

Клевещут все, батюшка, клевещут:

Клевета - выдающееся орудие интриги. Оно возникло тогда, когда человек понял, что в борьбе за существование можно использовать не только грубую физическую силу, но и вторую сигнальную систему - слово, которое, как известно, способно и вдохновить, и убить. Как же бороться с клеветой?

Клевета - самый легкий способ борьбы за место под солнцем. Это прямой силовой прием, благодаря которому можно влиять на конкурентов и на общественное мнение. Цивилизованное общество борется с клеветой при помощи законов - с тем же успехом, с каким пытается искоренить проституцию, преступность и войны. Клевета может маскироваться под недостаточно достоверную информацию, искренние заблуждения, случайные ошибки. И несмотря на последующие опровержения, выигранные судебные процессы, раскаяние авторов, она действует прямо и наверняка. Источник информации забывается, информация остается. Тем, кто распускает клевету, надо лишь учитывать культурный уровень аудитории чтобы оклеветать человека, скажем, в небольшой деревне, достаточно обвинить его в краже овцы. А в большом городе с той же целью надо сочинить историю про свадьбу в Эрмитаже. Именно таким образом в середине 80-х оклеветали первого секретаря Ленинградского обкома Григория Романова дескать, устроил дочери свадьбу в Зимнем дворце, да еще разбил царский сервиз. Эта откровенная утка стоила Романову карьеры. Лишь сильные, уверенные в себе люди строят отношения с миром по честным правилам. Напротив, клевета - это оружие слабых, которые решили получить от жизни больше, чем заслуживают. Если вас оклеветали - радуйтесь. Значит, в этом мире вы чего-то стоите. Уровень клеветы прямо пропорционален масштабам оклеветанной личности. Еще Бальзак отметил, что клевета равнодушна к ничтожествам. Если вам перемывают косточки на уровне мировых информационных агентств - очевидно, от вас зависит судьба человечества. Если ваша жизнь стала объектом пристального и недоброжелательного внимания государственных СМИ - вам есть куда расти. Если вас пытаются "опустить" на уровне фирмы, подразделения, отдела - размах вашей деятельности весьма скромно, но враги уже разглядели в вас задатки яркой личности. "Проявлять упорство в своих обязанностях и оставаться молчаливым - вот лучший ответ на клевету". Эти слова принадлежат Джорджу Вашингтону. Но тут необходимо одно уточнение оставаться молчаливыми могут люди, уже имеющие определенную репутацию и громкое имя. Им никакие наветы не страшны. Если вы только начали карьеру, а вас оклеветали, к тому же поставив под удар интересы фирмы - вести себя надо прямо противоположным образом. Главное - не молчать. Используйте клеветнические заявления как еще один повод для самопрезентации. Как только "доброжелатели" принесут вам сплетню на хвосте, перескажите ее во всеуслышание. "Представляют, кто-то обвиняет меня в шпионаже в пользу конкурирующей фирмы. Будь я шпионом, я бы им такое не редал, что они бы меня озолотили и отправили жить куда-нибудь

на Багамы". В самозащите важны нюансы не надо оправдываться - иначе вы сами будете распространять о себе порочащую информацию. Объектом вашей ответной речи должны быть не вы, а сплетня. Надо показать ее абсурдность. Сделать это нетрудно самая громкая клевета одновременно и самая не вероятная, в ней концы не сходятся с концами Если бы тот же Романов открыто выступил по телевидению, если бы свои комментарии дали хранители Эрмитажа, возможно, клевету про свадьбу и сервис удалось бы задуть на корню. Еще один способ защиты - сразу же приступить к обсуждению вопроса "Кому выгодно вас оклеветать?". Вовлеките в дискуссию широкую общественность Враг должен по крайней мере понять, что вы несколько не испугались. Летом 1996 года, в разгар конкурсов по продаже нефтяных компаний, ряд российских газет опубликовали сведения о финансовых трудностях Инкомбанка. Специалистам было ясно, что в то время банк оставался одним из самых надежных, тем не менее, СМИ успешно раскручивали миф о его бедах. Инкомбанк начали атаковать вкладчики, желающие забрать свои деньги с "тонущего корабля". Так продолжалось до тех пор, пока президент "Инкома" Владимир Виноградов не заявил, что через подконтрольные СМИ Инкомбанк "топят" конкуренты по нефтяному бизнесу Борис Березовский и Александр Смоленский (СБС-АГРО). Чтобы доказать устойчивость банка, Виноградов обратился к вкладчикам, которые забирали свои деньги. Он заявил, что банк не станет прерывать договоры вклада и даже начислит по депозитам обещанные проценты в том случае, если "недоверчивые" граждане принесут свои деньги обратно. Этот широкий жест, а также обвинения в адрес известного интригана Бориса Абрамовича сделали свое дело - клиенты начали возвращаться, и банк устоял Через некоторое время Березовский и Виноградов встретились уже как партнеры. Российским политикам жизненно необходимо уметь бороться с клеветниками, ведь модные сегодня обвинения в коррупции способны поставить крест на карьере (и это в лучшем случае). Весьма эффективно в этом смысле работает команда Юрия Лужкова - на авторов каждой "сомнительной" публикации мэра подает в суд (причем все дела, как нетрудно догадаться, московский градоначальник выигрывает). В результате журналистов, желающих порассуждать о честности мэра и его окружения, в Москве почти не осталось. Вообще, юридическая "подкованность" граждан и фирм, то есть способность ус пешно защищать свои интересы в суде, часто отрезвляюще действует на клеветников. Ни одно средство массовой информации не будет публиковать разоблачительную статью, зная, что за ней последует опровержение или извинение. Поэтому, если вас оклеветали в прессе, посоветуйтесь с юристом и при наличии ложных фактов подавайте в суд. Даже если дело будет проиграно, сам факт вашего обращения к юристам дисциплинирует ваших противников и заставит их впредь действовать более аккуратно. Клеветников можно обезоружить и другим образом - сделав свою жизнь абсолютно прозрачной для общественности. Это в первую очередь касается политиков и других публичных деятелей. Клевета расцветает там, где мало информации и поэтому окружающие готовы поверить любой небылице. Если же про семью, домашний уклад, родственников того или иного лидера все известно, клеветать на него станет как-то неинтересно. Помогает и обратная стратегия трудно оклеветать человека, который первым признается в своих пороках. Вот, например, Владимир Жириновский сам заявлял, что живет отдельно от жены. Вряд ли после этого кому то придет в голову клеветать, что Жириновский - плохой семьянин. Впрочем, клевета может быть прелюдией к большой славе. Человек, который клеветает на музыканта, артиста, художника, по сути дела, его рекламирует. Сколько ни старалась советская пропаганда опорочить академика Сахарова, она лишь прибавляла ему популярности. Из горьковской ссылки Сахаров вернулся национальным героем, каковым остается по сей день. Приблизительно таким же образом (сто семьдесят лет назад) пришла слава к философу Чаадаеву. Он выступил, что называется, с гневной критикой режима Николая I - власти в ответ его оклеветали, объявили сумасшедшим, приставили к нему врача. Чаадаев же как ни в чем не бывало продолжал светскую жизнь, появлялся на балах и званых вечерах, демонстрируя свою нормальность. Благодаря такой тактике он стал жутко знаменит. Политики, звезды шоу-бизнеса, крупные предприниматели делаются

мишенью клеветников так часто, что на некоторые сплетни и ложь вообще не следует отвечать. Оцените политический вес своего противника. Если он существенно ниже вашего - не стоит палить из пушки по воробьям Алла Пугачева, подавшая в суд на журналиста, немедленно сделала его известным на всю страну. Стоит ли столь щедро одаривать клеветника? Если вас оклеветали прилюдно, у вас есть всего несколько секунд, чтобы предпринять ответный ход. Можно обидеться и автоматически стать жертвой ситуации. Тогда вы попадете в плен своих эмоций, потеряете контроль над ситуацией и дадите недругам возможность сделать из вас козла отпущения. Если же сохранить спокойствие и на время спрятать обиду, то есть шанс ситуацию изменить. Используйте общеизвестный принцип "лучшая защита - нападение". Можно занять агрессивную позицию и высказать клеветнику лавину встречных обвинений. Вам "кинули в лицо", что вы украли миллион, обвините обидчика в краже десяти миллионов. Пусть он оправдывается. Если обращать все аргументы клеветника против него самого и придирается к словам, то в конце концов противник окончательно запутается и разговор уйдет далеко в сторону от первоначальной темы. Еще одной тактикой является перехват инициативы в своих целях. Нужно выслушать клеветнические измышления с таким видом, будто вы слушаете детский лепет. В ответ сказать: "Я очень сожалею, что вас так грубо дезинформировали". И очень быстро перейти к другой теме. Желательно, чтобы это был разговор действительно о важном предприятии, на фоне которого клевета показалась бы неудачной шуткой. Все эти приемы являются разновидностью психологических игр и манипуляций общественным мнением. Они позволяют вам влиять на людей, не раскрывая притом своих карт. Если же вы хотите всерьез разобраться с недругами, надо вступить с ними в переговоры, выяснить, какая причина побудила их распускать о вас клевету, и по возможности эти причины устранить. Высший пилотаж - превратить клеветника в своего партнера. Радикального средства от клеветы нет. Оболгать можно совершенство даже Христос, как помним, принял смерть по навету. Злые языки вывернут наизнанку любую добродетель бережливого обвинят в скупости, щедрого в расточительстве, искреннего - в глупости, сдержанного - в угрюмости, уверенного - в высокомерии, твердого - в жестокости, веселого - в легкомыслии. Из изложенного можно сделать один важный вывод невозможно жить в удовольствии, ориентируясь в первую очередь на мнение окружающих и боясь их осуждения. Чем выше вы стоите в социальной иерархии, тем чаще будете подвергаться клеветническим нападкам. Противопоставить этому можно ощущение собственной правоты и созидательное отношение ко всему, что вы считаете важным.

Кому - процесс, кому - результат

Одни начальники хотят от подчиненного любви, другие - жесткого выполнения служебных обязанностей. Иначе говоря, одним милее процесс, другим - результат. Подчиненным же, пожалуй, чтобы сделать карьеру, важнее всего понять, к какому начальственному типу принадлежит их шеф.

Отношения с начальством - процесс захватывающий. Некоторые отдаются этому делу с упоением, могут часами рассказывать о выражении лица шефа и т.д. И вообще рассматривают эти отношения как интимные и вечно новые. Другие же на вопрос о начальнике пожимают плечами: да что тут говорить, все нормально. Работа делается, фирма функциклирует.

Даже при не очень внимательном рассмотрении этого феномена становится ясно: дело не в подчиненных, заикленных на шефе или, наоборот, относящихся к нему без особого интереса.

Дело в начальниках. Кои делятся на две категории.

Одни от подчиненных требуют в первую очередь любви и преданности. Подчиненный, который приходит на работу только работать, при этом категорически отказывается жить общими заботами, вникать в сложные отношения сослуживцев и пытается скрыть от любопытных глаз свои личные проблемы, такому начальнику неинтересен. Даже будучи хорошим профи, продержится он в фирме недолго. Эти начальники представляют себя

отцами большого семейства, благополучие которого зависит исключительно от них. Это предполагает в подчиненном ответное чувство - он принадлежит фирме (а стало быть, шефу) с потрохами. В подобных конторах свадьба (переезд, болезнь и т.д.) становится общим делом. Но только попробуй здесь подхалтурить на стороне! Тут можно допустить профессиональный промах, но главное - не изменить шефу. С таким начальником надо ужиться, а уже потом - сработаться.

Соответственно, и твои долги перед шефом выходят за рамки должностных обязанностей. Ведь речь идет прежде всего об отношениях! Начальники по любви - отличные манипуляторы. На всех собраниях вы будете голосовать именно так, как надо вашему шефу (даже если понимаете: что-то тут не так), волей-неволей примете участие в интриге, которая вам лично не нужна, будете добывать документы в чужой фирме, используя личные связи, и т.д. Хотя, конечно, когда у вас заболит ребенок, шеф сам снимет трубку и позвонит знакомому медицинскому светилу. Каким должен быть шеф? Если шеф ориентирован на профессионализм сотрудников и сам действует профессионально - его указания и задания не создают потом подчиненному проблем.

Хотя настроение начальника, конечно, влияет на работоспособность, ведь на это трудно не обратить внимание. Начальники-профессионалы не будут требовать от тебя лизоблюдства - они ориентированы на профессиональный уровень подчиненного. И вы, понимая, за что вас ценят, начинаете совершенствоваться - хочется стать еще лучше, еще компетентнее. А собственный профессионализм - это капитал, в отличие от хороших отношений с начальником. Ведь начальника могут снять, заменить, да и вы можете сменить место работы и в результате начальника.

Конечно, личные отношения с шефом играют не последнюю роль, и игнорировать их нельзя. Но мне кажется, что для этого не стоит предпринимать никаких особых усилий, достаточно быть вежливым и корректным. И ни в коем случае не следует усердствовать, чтобы завоевать дружеское расположение. Это довольно ненадежный способ *qdek`r* карьеру. Некоторые предпочитают, когда на работе людей связывают не только дело, но и приятельские отношения. Только в этом случае людям хорошо вместе работать и они лучше справляются с поставленными задачами. Сотрудники знают: начальнику не все равно, что с ними происходит. Он в курсе их домашних дел, проблем и даже болезней. Такое участие не нагружает, начальник не пытается исправить ситуацию и не лезет к сотрудникам с советами! Просто сотрудники уверены: если заболел ребенок, тебя всегда отпустят с работы домой. И польза от таких взаимоотношений вполне ощутимая! Если вдруг начальник срывается или нечаянно показывает, что у него плохое настроение (все мы люди, с кем не бывает), подчиненные его, как правило, понимают. Так что до серьезных конфликтов дело не доходит.

Другой тип: начальник, которому начхать, как вы к нему лично относитесь. Он требует от вас только работы. И единственный критерий, по которому вас оценивают,- хорошо сделанное дело. Этому шефу все равно, что происходит у вас дома. И если вы начнете ему объяснять, что завалили работу, потому что вчера отвезли маму в больницу, он вас искренне не поймет. Единственная причина, по которой может быть не сделана работа,- это смерть сотрудника. В отношениях с таким боссом нет полутонов. Мало того, вы можете не опасаться недоброжелателей: какие бы интриги ни плели завистники против вас, босс все наветы пропускает мимо ушей. И честно предупреждает: ему это неинтересно. Но, естественно, ждать участия шефа в ваших проблемах не приходится.

Если первый тип начальника - это "отец родной", то второй жесткий профессионал. "Родные отцы" чаще встречаются среди "красных директоров", привыкших получать в кормление целые отрасли и устлавать там жизнь по-своему. "Отцом родным" для всей многочисленной дворни был экс-президент Ельцин. С замиранием сердца смотрели мы, как виртуозно Борис Николаевич карал, миловал, приближал. Из этой же породы Черномырдин, Лужков - московский мэр перекрестил детей всего своего окружения.

Жесткие профессионалы прозападного типа - прерогатива структур, жестко

ориентированных на результат. То есть, как правило, коммерческих. Авен, Потанин, Ходорковский - вот типичные представители малочисленной пока армии. Г-н Путин снискал любовь электората, продемонстрировав ему резкую смену стереотипа начальственного поведения. Когда вместо большого барина Бориса Николаевича появился немногословный деловитый и.о., все прониклись: этот наведет порядок.

Жизнь подчиненного напрямую зависит от того, к какому начальнику он попал. Ведь карьера под началом "отца родного" строится совсем по другим законам, чем под руководством профи.

Как себя вести, если начальник жаждет от вас в первую очередь любви и привязанности?

1. С этим шефом лучше соглашаться и не доказывать свою правоту. Лучше выполнить все его бредовые указания, чем сделать по-своему и спасти фирму от банкротства.

2. Совершенствуйте те профессиональные навыки, которые нравятся начальнику. Если шефу нравится, как вы составляете квартальный отчет, считайте это главным делом жизни и забудьте о том, что на самом деле ваш конек - долгосрочное программирование.

3. Обсуждайте с шефом только то, что ему интересно: вы должны его устраивать, а не раздражать.

4. О местоимении "я" лучше забыть - говорите "мы" и "наше дело".

5. О врагах и конкурентах - только сплетни и плохое. Чем художественнее вы обложите конкурентов, тем больше понравится начальнику.

6. Не бойтесь заходить в кабинет начальника. "Родному отцу" важно знать, чем дышат его люди и вообще что происходит в коллективе. Он равнодушен к сплетням. Но только "упаковать" их надо в обсуждение рабочих проблем.

7. Генерируйте глобальные идеи. Ваша задача - не усовершенствовать узкий участок работы, а составить грандиозный план процветания фирмы. Получив одобрение шефа, развивайте бешеную энергию, встречайтесь с людьми, которые могут быть шефу полезны. Короче, "горите" на работе.

8. Уходите из конторы только после шефа. Фразу "мой рабочий день кончился" забудьте. Вы всегда должны быть под рукой. И готовы ко всему: переписыванию отчетов, мытью стаканов, обсуждению громодья планов.

9. Можете не очень реагировать на своего непосредственного начальника. Все равно шеф считает главным лишь себя и сам все контролирует. Мало того, вы можете потихонечку "капать" шефу на начальника вашего отдела - самый верный способ занять его место.

10. Льстите, даже если делаете это неумело. Ваш начальник спишет это на ваше простодушие, но будет уверен, что вы свой в доску.

11. Все события вашей личной жизни можете считать достоянием общности. Рождение ребенка, свадьба, похороны, разводы и мелкий адюльтер касаются вашего шефа напрямую. Рассказывайте ему о жизни почаще. А в самые светлые минуты обязательно устройте небольшую вечеринку. Вообще, там, где у руля "отец родной", много пьют. Это одна из корпоративных традиций.

12. Соблюдайте иерархию. Даже при самых демократичных отношениях не стоит обольщаться, что шеф ценит в вас человека, а не холопа.

13. Не пытайтесь выглядеть лучше начальника. Ваши пиджаки, портфели, машины и женщины должны быть на порядок хуже, чем у шефа. А то с какой стати он будет заниматься вашими проблемами?

14. Особое внимание надо уделить намекам и оговоркам шефа. Отслеживайте отношение к вам его самых близких людей (зама, секретаря, любовницы). За каждым словом и жестом кроется множество смыслов.

Как себя вести, если начальник - жесткий профессионал?

1. Не пытайтесь истолковывать слова, интонации и взгляды шефа. Волноваться стоит только тогда, когда вы завалили свой участок работы.

2. Пунктуальность и еще раз пунктуальность. Если шеф сказал: "В десять" - пред его

очи вы должны предстать именно в это время.

3. Отправляясь на ковер к начальнику, запишите в блокнот все, что хотите обсудить,- этот нехитрый прием поможет вам быстро и внятно изложить проблемы. Заодно и шеф увидит, что вы цените его время.

4. Никаких глобальных рацпредложений по усовершенствованию целой отрасли. Все ваши идеи должны касаться только вашего участка работы, быть предельно конкретными и аргументированными.

5. Стучать и сплетничать бесполезно - только скомпрометируете себя.

6. Не тратьтесь на комплименты. Начальнику наплевать, что вы думаете о его костюмах, галстуках, круге чтения и остроумии.

7. Жаловаться на непосредственного начальника не рекомендуется. Для шефа-профи жесткая структура - залог успешного функционирования фирмы. Если ваш непосредственный начальник вам не по душе, уходите. Пытаться же наладить свои личные отношения с боссом через его голову бесполезно.

8. Вы должны постоянно профессионально расти. Записывайтесь на курсы повышения квалификации, читайте специальные журналы, изучайте иностранные языки_ - это тот капитал, который шеф в состоянии оценить.

9. Постарайтесь, чтобы до начальника доходили хорошие отзывы о вашей работе.

10. Не бегайте в кабинет шефа по любому поводу. Постарайтесь сократить общение до минимума, а все необходимые бумаги передавайте через секретаря и референта. Вы подчеркнете значительность шефа и не будете отрывать его по пустякам.

11. Подстраховывайте себя. Когда шеф дает задание, не стоит молча соглашаться - обсудите до начала работы все трудности и проблемы, которые могут возникнуть.

12. Не перекладывайте на шефа решение ваших проблем. Попав в сложную ситуацию, найдите как минимум три варианта выхода из нее. Заходить в кабинет босса со словами: "У меня неприятности, и я не знаю, что делать" - нельзя.

13. Забудьте, что на работе можно не только работать. Не устраивайте в своем кабинете дружеские посиделки, не выбегайте в курилку каждые полчаса, пореже беседуйте с коллегами. Шеф должен видеть, что вы работаете.

14. Никаких личных обстоятельств. Начальника не интересует, что орпнqundhr у вас в семье. Если жена, ребенок и теща свалились с гриппом - наймите сиделку.

15. В одежде вы должны соответствовать уровню шефа. Если он носит дорогие брюки, забудьте про джинсы.

Кстати, известно, что стресс, который испытывают люди, меняя работу, чаще всего связан со сменой типа отношений с шефом. Некоторые категорически не могут работать с "отцом родным", другим невыносим тип начальника-профи.

Не ждите у моря погоды:

Самое глупое - сидеть и ждать, когда босс вас оценит. Действуйте! Кредит, мобильный телефон, квартира, служебная машина с водителем, путевка за границу и направление на курсы повышения квалификации не свалятся на вас с неба. Действуйте!

К категории благ (премий) относятся не только материальные ценности типа пейджера или госдачи. Личная секретарша хоть и не материальная ценность (она скорее принесет вам моральное удовлетворение), но тем не менее приобретение приятное. Отлично, если босс дает вам, а не кому-то другому, возможность подрабатывать на стороне, подключает к выгодному проекту или именно вас посылает в загранкомандировку.

Но делать это просто так, за красивые глаза, он не будет. Начальники в массе своей - эгоистичные существа, которым нет до вас никакого дела. Досаждать шефу просьбами - дело бесперспективное. Просить можно очень редко и тогда, когда вы уверены, что вам что-то обломится. Гораздо лучше подготовить плодородную почву, на которой взрастет дерево, увешенное подарками и бонусами.

Помните: что охраняем (или за что отвечаем), то и имеем. Кто у нас всегда что-то имел? Работники общепита и магазинов, а также комсомольские и профсоюзные боссы.

Короче говоря, те, кто занимался распределением и перераспределением благ. Стремиться стать директором овощебазы в наши дни неактуально. А вот быть лидером культурной и "общественно-политической" жизни организации, в которой работаете, самый короткий путь к росту своего благосостояния. Займитесь тем, что вас, в сущности, не касается. Присутствуйте на заседаниях, участвуйте в покупках коллективных подарков, организуйте банкеты, коллективные праздники, оптимизируйте труд других и совершенствуйте рабочее место начальника. А уж если вам удастся договориться о бартере для своей фирмы! Учитесь у экс-управделами экс-президента России Павла Бородина - вот кто профессионально занимался теми вещами, которые украшают и облегчают жизнь руководителя. То, что г-н Бородин попал в скандальную хронику СМИ, как нельзя лучше свидетельствует: он не только работал, но и "зарабатывал".

Легко заметить, что в получении благ особенно преуспевают восточные люди. Они умеют организовать свои отношения с начальством таким образом, что оказываются во главе распределения. Что им присуще? Услужливость прежде всего. Если начальник попросил вас сбегать за газетой, не объясняйте ему, что у вас полно работы. Старайтесь приблизиться к руководителю как можно ближе. Травите ему байки и анекдоты в столовой. Делайте комплименты. Заискивайте. Только не перегните палку, иначе ваша любезность будет воспринята как откровенная лесть. А этого умные начальники не любят.

Начальник хорошо реагирует на помощь в мелочах, на которые у него просто нет времени. Замените перегоревшую лампочку в его кабинете, одолжите установку для подзарядки батареи для мобильного телефона, смажьте маслом скрипящую петлю на двери его кабинета. Я знаю историю, как весьма средних дарований сотрудник очень быстро стал начальником отдела. А все потому, что по дороге на работу покупал кефир для шефа секретарша об этом все время забывала, а шеф был слишком демократичен, чтобы ее за это ругать. Вот мой знакомый и вызвался ее выручить.

У любого руководителя "пунктик" на экономии. Вносите свои ноу-хау по сбережению средств фирмы - при условии, что за их реализацию возьметесь именно вы. Экономить надо на том, что не связано с производством. Например, в вашем офисе принято угощать клиентов хорошим кофе, который покупается каждую неделю в супермаркете за углом. Скажите начальнику, что для вас не составит никакого труда купить ящик кофе на оптовом рынке, который находится рядом с вашим домом, и тем самым вы сэкономите общественные деньги. Позже, если какие-либо инициативы, связанные с финансовыми затратами, возникнут у самого руководства, оно сразу сообразит, кому надо поручить дело.

Защитная реакция 1. Если на вас орет босс (и при этом он стоит рядом), не надо смотреть ему в глаза или в пол. Сконцентрируйтесь на точке между бровями. Рассматривайте заинтересовано его жирные поры, криво растущий волосок. Ваше выражение лица будет заинтересованным, но при этом вы не будете впитывать в себя отрицательную энергию и не вспылите сами. Старайтесь держаться на расстоянии одного метра и соглашайтесь со всем, что он говорит.

2. Что делать, если к вам с улыбкой подходит человек, постукивает вас по плечу и разговаривает с вами как старый знакомый? А вы катастрофически не помните, кто это такой?

В этом случае важно перехватить инициативу разговора. Сразу же начните задавать ему наводящие вопросы типа: "как дела?", "что нового?", "как семья, работа?" Скорее всего, по деталям вы вычислите, кто это такой. Не употребляйте местоимения, если не помните, как раньше общались: на "вы" или на "ты". Если ничего не помогает, попросите собеседника дать вам визитку или записать вам свой телефон вместе с фамилией и именем.

3. Никогда не начинайте важный разговор с основной проблемы. Любая беседа должна начинаться с установки общего эмоционального состояния. Перебросьтесь парой фраз на общие темы: погода, природа, семья, хобби... Никакой конкретики! Теперь можете смело спрашивать: "Так когда ты вернешь долг?"

Еще Штирлиц знал, что запоминается последнее. Так что заканчивайте разговор самым важным. "Завтра - последний срок". Тем самым вы поставите жирную точку в обсуждаемой теме.

Дайте понять шефу, что вам без мобильного телефона (нового компьютера, нового автомобиля, курсов повышения квалификации, отдыха за казенный счет) не обойтись. Иначе вы просто свалитесь на бегу. Как и было сказано, никогда ничего не требуйте и не жалуйтесь на жизнь начальники этого не любят. Преподносите свои проблемы легко, лучше шутя. Причем ваша проблема должна быть "довеском" к байке, которую вы рассказываете. Расскажите о каком-нибудь комичном приключении в общественном транспорте, при этом объясните: в автобусе (троллейбусе) вы ездите уже неделю, пока ваша старенькая "пятерка" томится в ремонте. В следующий раз можете опоздать на совещание - опять ваша любимая развалюха заглохла посреди дороги. Дураку понятно, что вам нужна новая машина!

Ваши просьбы, если таковые все-таки есть, должны быть всегда мотивированы. Сообщите начальнику, что тот отчет, за который он вас похвалил, был бы выполнен еще позавчера, если бы у вас был более мощный компьютер. А неуклюжие графики смотрелись бы вообще как живопись конструктивистов. Причем просите не только для себя, но и для всего вашего отдела, рабочей группы, звена. Если ваша просьба будет удовлетворена, передача "ценностей" наверняка будет происходить через вас. Вам же останется только их перераспределить и выбрать себе лучшее. И в глазах сослуживцев вы будете выглядеть добрым Дедом Морозом.

Кстати, начальники сами мечтают о Деде Морозе. Договоритесь о бартерной сделке с хорошим фитнес-клубом, о поездке по обмену в Баварию, об экскурсии в Ясную Поляну или о дачных участках для вашего предприятия. Теперь благодаря вашей предприимчивости можно премировать лучших сотрудников фирмы без особых расходов. Объясните это шефу.

Если у вас все любят активный отдых, организуйте корпоративный выезд по грибы или чемпионат по какому-нибудь виду спорта. Там же вы можете заодно отметить дни рождения тех, кто родился в текущем месяце, а то и провести импровизированное деловое совещание. После этого сделайте следующий важный шаг. Попросите благословения начальника привлекать к общественной работе других сотрудников без отрыва от основной работы. Таким образом, вы как бы сами назначаете себя начальником с целым штатом подчиненных. При этом не давите на своих новоиспеченных подопечных. Никакой обязаловки! Люди должны хотеть работать на вашу карьеру.

Будьте обходительны со всеми: приносите гостинцы. Угощайте сослуживцев домашними пирожками, конфетами и яблоками. Короче, становитесь любимчиком.

Стараясь всем угодить, не становитесь шестеркой. Как раз наоборот: вы должны расти внутри себя и подчеркивать свой статус хотя бы чисто внешними аксессуарами: хорошим костюмом, к примеру. Другими словами, не будьте чересчур простым. Когда вам скажут, что вы хорошо выглядите, не оправдывайтесь, что вы просто помыли волосы. Уважайте себя, тогда вас будут уважать и окружающие, включая начальство. Зная, что вы не лыком шиты, босс уже не предложит вам в качестве служебной машины "Жигули". Ведь вашей осанке и пиджаку как минимум соответствует "дэу". И в Сочи вас уже не пошлют. Как минимум в Таиланд. Кстати, не забудьте привезти оттуда начальнику какой-нибудь сувенирчик. Ведь не за горами очередная командировка.