

ПРОВЕРЕНО



**ВЫЖИТЬ В ОФИСЕ
И ПОБЕДИТЬ**



Мухортов Виталий

12+

Виталий Мухортов

**Как выжить в офисе и
победить. 40 убойных приёмов**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Мухортов В. А.

Как выжить в офисе и победить. 40 убойных приёмов /
В. А. Мухортов — «ЛитРес: Самиздат», 2019

ISBN 978-5-532-10449-5

Одних увольняют, а другие становятся успешными ТОП-менеджерами. Почему? Эта книга для тех, кто хочет обойти опасности и быстрее достичь успеха в карьере. Автор сам прошел путь от рядового сотрудника маленькой фирмы до ТОП-менеджера в компаниях с оборотом до 600 млн \$ в год. 10-летний опыт жизни в офисной среде вылился в набор сильных и практичных приёмов. Все рецепты проверены практикой и снабжены живыми примерами. Это руководство поможет Вам добиться успеха в карьере. Оно также сэкономит массу сил и нервов, убережет от ошибок. Книга будет полезной как сотрудникам, начинающим карьеру, так и руководителям с опытом.

ISBN 978-5-532-10449-5

© Мухортов В. А., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

«Смотрите, кто пришел!»	6
# 1. Первое впечатление	6
# 2. Самый сладкий звук	8
# 3. Кастинг улыбок	9
# 4. Приветствия	10
# 5. Compliments: дарим и принимаем	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Внимание!

Ваши соперники уже читают эту книгу.

- **Современные технологии – Вам на службу!**
- **Просто и эффективно! Бери и применяй!**

«Смотрите, кто пришел!»

1. Первое впечатление

*У вас никогда не будет второго шанса
произвести первое впечатление!*
Аллан Пиз

Цель:

Произвести на коллег нужное Вам впечатление с первого раза.

Сложность применения:

Невысокая

Как действовать:

Психологи утверждают, что 90% общего впечатления о человеке получают в первые секунды встречи. Оценивается внешность, голос, слова, манера движений. При этом около 55% впечатления получают на невербальном уровне – от выражения лица, внешности, позы, взгляда, жестов. О чем это говорит?

Верно, во-первых, нужно одеться соответственно случаю и Вашей работе. Не стоит надевать дешевый/старый галстук, если Вы идете на руководящую должность или облачать себя в скучный серый костюм, если Вас ждет творческий коллектив.

Во-вторых, проверьте Ваш голос. Запишите и послушайте запись. Вы мямлите? Говорите монотонно? Ваш голос глух и невнятен? Это серьезный повод поработать над собой. Помните, что умеющий говорить ясно и четко всегда производит впечатление *умного и уверенного* в себе человека.

В-третьих, посмотрите со стороны на то, как Вы двигаетесь. А еще лучше попросите друзей. Хитрость заключается в том, что Ваши движения, также как и голос, формируются неосознанно и поэтому выдадут Ваше внутреннее состояние. Между прочим, язык тела богаче языка слов: человек зрительно способен распознать до 700 тысяч разных мельчайших движений! Выработайте привычку двигаться плавно, спокойно и уверенно. Судорожно дергающихся и суматошных людей, как правило, недолюбливают. Они не вызывают доверия.

В-четвертых, выражение Вашего лица должно быть приветливым, доброжелательным и соответствовать содержанию ваших слов. Только задумайтесь: 75% нашего «языка тела» сканируется собеседником с нашего лица! И ни в коем случае не делайте Ваше лицо постоянно озабоченным, каменным или сердитым!

Посмотрите на себя в зеркало и попросите друзей оценить привычное Вам выражение лица.

Фишки:

Человек, умеющий одеваться стильно и со вкусом, всегда будет в выигрыше. Поэтому развивайте свой стиль и (хотя бы иногда) интересуйтесь тенденциями моды.

Овладейте несколькими эффектными жестами, они Вам помогут, особенно во время речи. Но ни в коем случае не злоупотребляйте ими, применяя на каждом шагу.

Важно:

Держитесь легко и непринужденно. Говорите уверенно. Не бойтесь и не воспринимайте происходящее чересчур серьезно. Вся наша жизнь – игра!

Читать:

✓ Завадский Мишель «Мастерство продажи»

2. Самый сладкий звук

...Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.

Дейл Карнеги

Цель:

Вызвать симпатию коллег при общении с Вами

Сложность применения:

Низкая.

Как действовать:

Называйте по имени человека, когда к нему обращаетесь. Уточните сразу, как лучше его называть. В дальнейших беседах с ним старайтесь упоминать его имя как можно чаще.

Фишки:

Учтите, что человеку могут нравиться далеко не все формы его имени. Некоторые могут, наоборот, вызывать раздражение. Например, мне лично не нравятся детские формы вроде «Витёк» или «Виталик». Прислушайтесь, как к Вашему коллеге обращаются другие и как он реагирует на обращения. Это поможет не наступить на «грабли».

Важно:

Следите за тем, с какой интонацией Вы обращаетесь. Никому не понравится, если его имя будут произносить скороговоркой или отрывисто-резко.

Читать:

- Дейл Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»

3. Кастинг улыбок

*...От улыбки станет всем теплей
Из песенки к мультику*

Цель:

Вызвать симпатию коллег при встречах с Вами

Сложность применения:

Низкая.

Как действовать:

Согласно психологам, каждый человек рассматривает общение с себе подобными в виде транзакций. Это что-то типа сделки «как ты мне – так и я тебе». Вот почему улыбка вызывает ответную улыбку и наоборот. Улыбайтесь коллегам, когда встречаете их утром в офисе. Улыбайтесь в ответ на улыбки других.

Фишки:

Конечно, натужное растягивание губ так же далеко от настоящей улыбки как далек пластиковый браслет от подлинного золота. Вкладывайте в улыбку теплоту, «улыбайтесь» глазами.

Важно:

Увы, не у всех улыбка столь неотразима, как у Джулии Робертс. У меня, например, улыбка с закрытым ртом создает впечатление ехидной ухмылки. Потренируйтесь у зеркала и выберите Вашу личную улыбку!

Читать: -

4. Приветствия

Цель:

Понравиться коллегам.

Сложность применения:

Низкая.

Как действовать:

Присмотритесь, как принято приветствовать друг друга в офисе. Приветствуйте всех с самого утра. Особенное внимание – важным лицам компании (надеюсь, Вы уже разобрались, кто есть кто).

Фишки:

Лучше поздороваться дважды, чем никогда.

Однажды со мной приключилась неприятная история. На собрании ТОП-менеджеров, посвященном обсуждению результатов моей работы, одна дама спросила, почему я не здороваюсь с коллегами. Я страшно удивился, так как старался всегда приветствовать каждого. Оказалось, что я не здоровался с ее подругой – руководителем отдела логистики, которая имела обыкновение подменять свою подчиненную – девушку на ресепшн во время обеда. Я совершенно не знал об этом и из-за плохого зрения принимал ее за незнакомую девушку.☺

Особые приветствия нужны в следующих случаях:

- ✓ в день рождения: «Привет, Надя, ты сегодня сияешь как солнышко! С днем рождения!»
- ✓ по выходу из отпуска: «О, привет, Коля, ты отлично выглядишь!»
- ✓ по выходу с больничного: «Привет, Ваня, как твое самочувствие?»
- ✓ при рождении ребенка: «Привет, Гена, поздравляю с рождением дочки. Это так здорово!», и т.п.

Старайтесь создать человеку хорошее настроение, и слова найдутся сами!

Важно:

Очки. Часто близорукие люди не успевают рассмотреть того, с кем здороваются и оттого попадают впросак. Надевайте очки, если у Вас плохое зрение!

Интонация. Она так же важна, как и само приветствие. Следите за ней.

Читать: -

5. Compliments: дарим и принимаем

*Уж сколько раз твердили миру,
Что лесть гнусна, вредна; но только все не впрок,*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.