



Юрий Селуянов

КУРС «ПОДНЯТЬСЯ»

*Красота розы для Вас,
а шипы для врагов*

Юрий Павлович Селуянов

Курс «Подняться»

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57135733

Курс «Подняться»: Перо; Москва; 2020

ISBN 978-5-00171-165-0

Аннотация

Курс «Подняться» это практическое пособие жизненных обстоятельств. От выбора профессии, до того, как стать успешным и обеспеченным человеком. Кому-то всё, а кому-то ничего. Почему так происходит? Разбор причин, на жизненных примерах реальных людей и их поступках. Как найти свою половинку? Характеристики личности. Уроки разочарований. Решение и выход, по-королевски. Саморазвитие здесь зашкаливает ростом аналитических способностей и мгновенной выработки правильных манер и действий.

Содержание

Цитаты из курса «Подняться»	5
Предисловие	13
Урок № 1. Секреты успешного собеседования (человека)	15
Урок № 2. Мощный способ достойного, обеспеченного будущего	42
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Ю. П. Селуянов

Курс «Подняться»

© Селуянов Ю. П., 2020

Цитаты из курса «Подняться»

1. Любое желание исполнится, если Вы идёте в правильном направлении.
2. Надо уметь что-то и пропустить мимо своего восприятия.
3. С начальством и деньгами шутить нельзя.
4. Правильный руководитель Вам задаст простые вопросы.
5. Отвечая на вопросы о взаимоотношениях на прошлой работе, помните одно правило: царей, родителей и руководителей хулить нельзя.
6. Анкетирование – это игра в морской бой.
7. Очень легко сбиться с пути, отвечая на каверзные вопросы.
8. Надеюсь, когда Вы «подниметесь», то не будете допускать наших ошибок, за которые мы очень дорого заплатили.
9. Человек не стоит ничего, если нет врагов у него.
10. Альтернатив много, а выхода нет (зря я это съел, но выхода не было).
11. Чтобы убить одну культуру, надо навязать другую.
12. Достичь положения в обществе без знаний трудно, а удержать своё положение не удалось никому.
13. Даже великие имеют свой час падения.
14. Обмануть человека легко, используя его желания.

15. Незвестность рождает страх.

16. Если человека учить видеть только недостатки, то он и будет видеть только недостатки.

17. Поздороваться не грех, а в ответ, услышав тишину, ты узнаешь человека слабинку.

18. Не верь в приметы, и они не будут сбываться (Святой Преподобный Иоанн Крондштадтский).

19. Помните: поступок рождает привычку, привычка – характер, а характер определяет Ваше будущее.

20. По жизни основываться на ложных данных – это значит зайти в тупик.

21. Почти всегда, чтобы изменить своё положение к лучшему, приходится или необходимо выходить из зоны своего комфорта.

22. Помним о том, что нельзя допустить, чтобы Ваш язык работал быстрее мозга.

23. Вы один и нельзя ошибиться.

24. Как сделать королевский ход в десятку?

25. Отличие успешного человека от другого – в алгоритме действий и мышлении...

26. Стремление – это исполнение желаний, но потом.

27. Их можно охарактеризовать так: хитрее чёрта, глупее свиньи...

28. ...вписаться в коллектив **элегантно и без последствий**...

29. Слова управляют людьми.

30. Бегом от него. И рожать от таких особей...

31. Стерпится – слюбится: это сейчас не работает.

32. Женщина – не фея, и её надо уважать и помогать ей...

33. Не стоит быть там, где Вас не ждут. У каждого человека...

34. Вода втекает из мягкого в твёрдое.

35. Депрессия личности и депрессия бизнеса жестко взаимосвязаны.

36. Депрессия – это задача со многими неизвестными, на которые надо найти ответы, чтобы занять свое место под солнцем.

37. ...девушка смогла в шоковом состоянии принять и реализовать стратегическое решение съехать в срочном порядке...

38. ...прерываясь на слёзные арии, рассказала своей подруге о своём совместном проживании...

39. Он был весь белый, дёрганный и в полном отчаянии...

40. «Прочисть свои мозги, они у тебя засорились. Посмотри телевизор. Какой бизнес? Какой центр имени... Это тебе подсказывают. Сам просил дать знак. Вот тебе и знак. А ты со своей работой совсем чокнулся»...

41. Вождь ворвался с охотниками в юрту к шаману, и с криками: «Никакой ты не шаман!» они привязали его к столбу и наутро собрались его судить.

42. Вождь долго смотрел уходящему шаману вслед и сказал себе: «Это настоящий шаман и дал мне хороший урок,

как быть настоящим вождём».

43. Помогите, у меня проблема. Мне предложили выйти замуж все три мои кавалера. Психолог удивился и спросил: «Как это произошло?»

44. Не стоит ничего небрежно брошенный упрёк...

45. Он поднял голову и увидел двух ангелов. Один из них спросил: «Василий, а ты что здесь делаешь? И когда к нам вернёшься?»

46. «Мудрый ничего не боится, а ты струхнул, брат. Пойдём прямо и не будем никуда возвращаться». Неожиданно от сильного порыва ветра со страшным скрипом сзади них...

47...помахав указательным пальцем, сказал: «Дурдом, открывает глаза». Они ещё долго дегустировали «чай» бабы Кати, пока их не разогнали жёны, покручивая пальцем у виска и научив их истинной мудрости.

48. «Ну и сука ты, – подумала сестра, – а не хирург». И ничего ему не ответила, молча продолжив что-то писать.

49. А может, он уже и не человек? Да... истинно сказано: «Лучше подать, чем просить».

50. ...забыли цену и мечты своих отцов. Война и время зачистило всю память о проклятых врагах. И дружбу нам сулят во благо будущих бойцов. Должны ли мы склонить колено пред врагом или запомнить тот смертельный бой...

51. ...она всегда рассказывала внукам об этой истории. И всегда заканчивала одной любимой её фразой: «Мы вместе, каждый на своём месте, победили врага».

52. О Вас прилюдно как-то нехорошо сказали. Как Вы реагируете? Вместе смеётесь над этим или реагируете на вызов? Вяжитесь в конфликт?..

53. А оно Вам надо – играть по правилам дураков?..

54. Дождь с огнём не уживётся.

55. ...вспыхнула, как по волшебству, вся смотровая канава. Огонь не щадил никого. Мечась по канаве с непереводаемыми криками, рабочие сгорели заживо. Им не смогли помочь...

56. Шакал насытился и ушёл. Вороны передрались между собой за остатки добычи. Прилетел гриф, отогнал ворон и завладел добычей. Пришёл человек и убил грифа.

57. Получает прибыль тот, кто умело управляет другими и сам не вяжется в конфликты...

58. Он самый умный. А оказалось это не так. Он заплатил за своё отношение: «Я начальник, ты дурак». Мгновенной кармой, смертью с дымком из его ботинок и запахом жареного мяса.

59. Мудрый человек никогда не считает себя самым умным. Он всегда учится у других и поэтому поступает мудро. И лучше смолчит, прежде чем что-то сказать.

60. Я сейчас тебе борщ вылью на голову, и ты узнаешь, что такое борщ.

61. Если принять за истину предсказания очень малоизвестного человека, жившего 300 лет назад, что в конечном итоге всё будет принадлежать «воде и России», то сделаем

простой вывод, доверяясь этим предсказаниям.

62. ... человек – звезда или чёрная дыра. Кто-то несёт свет и знания, а кто-то, ничего не отдавая взамен, только берёт и не всегда богатеет.

63. Стоит иногда поднимать голову, независимо от обстоятельств, ориентироваться по звёздам своих планет и построенных Вами миров и оценить, где Вы и с кем Вы, по простому алгоритму из семи слов и понятий.

64. И бушующий ветер пригнул их к земле. И не было сил идти. Они ползли вперёд, разрывая свои ладони в кровь.

65. Неожиданно муж оттолкнул от себя жену и замахнулся молотком, чтобы убить её и скинуть в бездну...

66. В его глазах сверкнули два огнедышащих дракона, жаждущих смерти. Он сжал ещё сильнее ручку молотка и занёс у себя над головой, с остервенением смотря на свою цель...

67. ... «Помните великий урок Красной планеты, и она будет всегда рядом, с Вашим новым домом, и она всегда будет Вас манить к себе».

68. Их мир стал похож на розу, красивую и недоступную; Красота для друзей, а шипы для врагов.

69. Не хвалите того, чего не знаете.

70. ... «Всё равно, здесь все дураки и ничего не умеют. Я умнее. Меня не слышат».

71. Димон, вздрогнув, проснулся, сделал серьёзное лицо и спросил Виктора: «Что будем делать?» Виктор ответил: «Ан-

тракт, ждём начала второго тайма, и ты не спи, посмотри, они прикольно пляшут».

72. И есть очень эффективный метод, если Вам так уж захотелось грамотно отодвинуть их от своей личности. Попросите...

73. Кто выживет, если эта ситуация затянется надолго? Тот у кого ружьё, или тонна гречки? Над этим стоит серьёзно поразмыслить и сделать выводы. Скорее всего, выживет тот, у кого и то и другое.

74. Каждый человек допускает ошибки, и не все могут их признавать.

75. Признание своих ошибок – это очень важная характеристика личности.

76. Я был в бешенстве. Вызвал всех подозреваемых и переговорил с ними по рабочим вопросам, не раскрывая истинную причину беседы. Слушая их ответы на мои вопросы, думал: «Кто из них?» Не хотелось обвинять невиновного.

77. Конечное решение стоит принимать тому, кто за это будет отвечать. А послушать специалистов и их расклад событий никогда не будет лишним. Главное – результат...

78. Работают люди, а не контрольные точки и планы мероприятий. И работа с людьми – это самое важное...

79. Я не врач и не лекарь, но даже я разобрался. Это что? Беспредел? Или врачебная ошибка? У меня нет ответа.

80. Какой стиль единоборств самый эффективный? Ещё никто не дал ответа на этот вопрос. Но я постараюсь ответить

на него. Всё зависит от таланта и личностных качеств мастера. Всегда побеждает человек, а не стиль боевого искусства.

81. ...его личностный рост отстал на 30 лет. Он такой не один. И нам надо уметь работать с теми людьми, которые у нас есть. Всех не уволить, надо идти вперёд...

82. Так в чём смысл жизни? В добре или зле? Или в бесконечном процессе жадности или щедрости?

83. ...умственно не здоров. Я поинтересовался у медсестры: «Что с ним произошло?» Медсестра мне ответила: «Он подрался у себя в роте с “дедами”. Из-за чего, я не знаю, но сейчас мы готовим его к комиссованию. Он своё отслужил...»

84. Англичане говорят: «Сколько ни воспитывай детей, они всё равно будут похожи на родителей». А как же тогда случаи, когда сыновья вырастали без отцов, но некоторые стали настоящими мужчинами?

85. И женщинам, конечно, лучше остановить свой выбор на таких мужчинах и быть «за мужем, а не за «ОНО».

86. Каждый пример, приведённый в этом курсе, поучителен. И мы учимся мгновенно реагировать, анализировать поступки других и делать королевские шаги.

Кем Вы были до изучения уникального курса «Подняться», это неважно, главное, кем Вы станете.

Предисловие

Каждый оценит практический результат обучающего курса «Подняться» на себе. Жизненная практика – это не теория, она всё расставляет по своим местам. В выборе профессии или направления бизнеса у Вас не возникнет сомнений.

Вы, с лёгкостью используя правила курса «Подняться», сможете просчитать руководителя, партнёра, сотрудника, женщину, мужчину и определить их характеристики и на что они способны, наладить эффективные взаимоотношения с партнёрами по работе и в семье.

Популярные тренинги, вебинары и всевозможные площадки почему-то очень скудно освещают неудобные темы, относящиеся к личности, а это для человека дорогого стоит.

В обучающем курсе «Подняться» есть то, что стараются не озвучивать в СМИ и на практике. В курсе приведены проверенные принципы мотивации успеха, будь то жёсткие переговоры, или споры в коллективе или в своём социуме.

Вы узнаете, как стать лучшим: менеджером, продавцом, руководителем, студентом, собеседником, бюджетником, мужем, женой, папой, мамой и успешным человеком.

Вы сможете быстро и эффективно оценивать свои и чужие решения, не заходя в тупик и не упираясь в стену, используя аналитику уроков.

Саморазвитие здесь зашкаливает ростом аналитических

способностей и мгновенной выработки правильных манер и действий.

Чтобы выбрать и построить свой железобетонный путь «Подняться», Вам эффективно помогут реальные примеры, приведённые в этом обучающем курсе. Большинство из них приводятся публично впервые.

Это практическое пособие, которое пригодится в жизненных обстоятельствах, с которыми мы встречаемся ежедневно. В Вас поселится надежда и уверенность в себе.

Если бы я изучил такой курс в начале своего пути, то, несомненно, зная ответы на многие вопросы, не потратил бы своё время на ложные пути и решения.

Курс построен исходя из жизненного пути человека – от выбора профессии до того, как стать добрым и обеспеченным человеком.

И подняться по жизни никогда не поздно в любом возрасте и состоянии души.

Желаю Вам успехов в познании и изучении уникального курса «Подняться».

**Добейтесь того, к чему стремитесь!
Пусть у Вас всё будет хорошо.**

Урок № 1. Секреты успешного собеседования (человека)

Данные алгоритмы успешных навыков, с которыми Вы ознакомитесь после знакомства с этим удивительным уроком, научат Вас достойно держаться не только на собеседовании, но и использовать эти принципы при подготовке речи, доклада, разбираться в мотивах собеседника, вы приобретете успешные поведенческие манеры лидера. Руководителю и соискателю, главе семьи, папе, маме, студенту необходимо уметь оценивать быстро любую информацию и принимать ответственные решения. Без правильных вопросов Вы не получите нужных ответов. Рано или поздно приходится отвечать на сложные вопросы или вызовы обстоятельств. Чтобы сохранить достоинство, быть первым и удивительным образом добиться своих желаний, конечно, надо владеть мощными, новыми и гарантированными способами, предлагаемыми в этом уроке.

Чем этот урок и курс «Подняться» отличается от других? Ответственностью информации и опытом наблюдений и результатов. Наблюдений за сотрудниками и их дальнейшей работой на протяжении 37 лет.

Соискателю:

Как пройти успешно собеседование?

Благодаря каким навыкам можно сделать прекрасную карьеру?

Как принять правильное решение в трудной жизненной ситуации?

Руководителю:

Как выбрать достойного кандидата на работу?

Что значит лидер? Манеры лидера.

Всё по порядку.

Чтобы получить работу и пройти первый экзамен в компании, лучше всего к этому подготовиться.

Первое правило: узнать направление компании.

Второе: узнать, кто проводит собеседование – рекрутер или директор, учредитель, кадровик, директор филиала или ларька под названием «магазин». Это легко определить из открытых источников в Интернете.

Далее определяем место проведения собеседования:

1. Юридический адрес предприятия.
2. Географию услуг, продаж продукции предприятия и наличие филиалов.

Определяем средний уровень заработной платы по специальности в регионе.

Обязательно делаем выводы и запоминаем. Если есть возможность, правим резюме, включая некоторые ключевые слова деятельности компании.

Подготовка резюме. Не скупитесь на громкие слова о Ваших творческих навыках и полезных привычках, даже если у Вас, как вам кажется, их нет. Вы индивидуальны, и некоторые вещи Вы делаете лучше других. Подумайте и не торопитесь.

Изложенное в резюме должно быть:

- **последовательно;**
- **аргументированно;**
- **доказательно.**

Эти принципы работают безотказно в беседе, составлении писем, запросов, пояснительных записках, справках и составлении любых историй и отчётов.

Немного отвлечёмся на один важный аспект урока.

Тезис: любое желание исполнится, если Вы идёте в правильном направлении.

Вопрос: к чему нас готовит подсознание?

Или сознание под. Под кем сознание. Игра слов? Сознание – это мы, наше эго. То есть мы в сознании и делаем, то что осознаём. А может, сознание – это душа. А как сформулировать, что такое душа? Душа – это истинное состояние личности в пространстве мироздания. Как это понять? Можно пойти дальше в этих понятиях и логических построениях словосочетаний. Но для Вас сейчас это просто слова, из которых не каждому удастся извлечь смысл-зерно. Не стоит на этом заикливаться.

Надо уметь что-то и пропустить мимо своего вос-

приятя.

Это одно из правил аналитики собеседования, которое надо знать, понимать и идти дальше.

Когда я проводил собеседование и оценивал кандидата, практически всегда моё первое мнение о нём подтверждалось. Вывод я делал один: подходит или не подходит соискатель. Приходилось по разным причинам трудоустраивать разных, в том числе блатных. И потом мы платили за это всем коллективом, перераспределяя обязанности на других с одной целью: есть поручение, и его надо выполнять, а не стучать каблуками. Почему Вы это не умеете и не стремитесь учиться? Но это отдельная тема – работа в коллективе или как выжить и подняться в офисе.

Одно из правил успешного собеседования – необходимо понять мотивацию работодателя. Что ему необходимо и что он хочет услышать от соискателя на должность? Это можно определить по некоторым признакам: торопится задавать вопросы – вывод: у него нет на Вас времени; перебивает – не умеет слушать или не хочет; не даёт Вам договорить до конца – не это он хочет услышать от Вас; задумчив – находится мысленно в другом месте.

Другая манера – откинулся на спинку кресла, подбирает, не торопясь, вопросы для Вас и слушает – расположен к беседе.

Другая манера – слегка наклонился к Вам и задаёт вопросы. Особое внимание – соберитесь вдвойне, будет допрос и

возможны необычные вопросы.

Это быстро «фотографируем» в своём сознании и подстраиваем под это манеру беседы. Отвечаем коротко или с продолжением. Собрались. Держим удар и беседуем, не заморачиваемся на неудобные вопросы, спокойно беседуем. Не забываем пару раз назвать по имени-отчеству (это обязательно, это психология общения, но с этим не перебарщиваем – действуем в зависимости от возраста и первой реакции руководителя или руководительницы).

Правильный руководитель Вам задаст простые вопросы:

1. Какая у Вас специальность по образованию?
2. Какой опыт работы и по каким направлениям?

Если нет опыта, расскажите, где подрабатывали или чем занимались и кому помогали в их работе. **Не отвечайте, что нет опыта, никогда.** У Вас есть жизненный опыт, и его никому не отнять.

3. Сколько по времени Вам добираться до работы?

3.1. Добираться планируете до работы на автомобиле или на общественном транспорте?

4. Почему ушли с другой работы?

5. Какие были отношения с руководством и коллегами по работе?

6. Семейное положение?

7. Где работают родители?

8. Где любите отдыхать и что предпочитаете делать на от-

дыхе?

Все возможные вопросы не сосчитать, и поэтому мы внимательно изучаем принципы и правила этого урока, чтобы получить достойную работу. Всегда подумайте, а потом говорите. Если Вам вдруг предложили помощь в трудоустройстве на собеседовании в другую компанию, но с условием дальнейшего сотрудничества и информации о первой фирме, и если это не спецслужбы РФ, то бегом оттуда. Это всё плохо закончится для Вас. **Это простой закон математики.** Один раз получилось, второй раз вышли сухой из грязной воды, но в третий раз у Вас будут большие проблемы, и никто Вам не поможет. И помните: все ваши поступки отражаются на Ваших близких. Это железно и без комментариев.

Отвечая на вопросы о взаимоотношениях на прошлой работе, помните одно правило: царей, родителей и руководителей хулить нельзя.

Когда я был школьником, спортсменом, курсантом, сержантом, работал рабочим, мастером, инженером, начальником, помощником топ-менеджеров, генерал-майором и начальником некоторых структур, я иногда на любом уровне осуждал некоторые действия руководителей. Настал момент, и я стал понимать и не осуждать своих руководителей, потому что им ставят целеуказания их вышестоящие руководители. Осуждать их – пустое занятие, и это очень мешает выполнять свою работу. Поэтому у каждого есть выбор работать в этой компании или уволиться и искать свое место

под солнцем, где нет начальников, а если и есть, то они все просто «ангелы».

Поняв это, Вы достигнете большего и приобретёте МУДРОСТЬ.

Конечно и обязательно зададут вопрос по Вашей специализации.

Например, Вы экономист или дальнобойщик; Как эффективнее сократить расходы?

Запомните одно: без аналитики правильно нельзя ответить. На собеседовании Вы можете рассказать, как это делают в других компаниях или как Вы думаете. И не стоит развивать усердно эту мысль.

Стоит ответить, что в каждом случае расходы компании зависят от специфики деятельности, и чтобы принять эффективное решение, необходимо проанализировать расходы. **Это ответ, достойный профессионала.**

Как-то я готовил доклад топ-менеджеру, очень высокому ТОП-менеджеру. Но доклад, на мой взгляд, не имел некоторых возвышенных слов, цепляющих внимание. Я вспомнил, как как-то на совещании я задал вопрос коллегам: «Что вы видите за окном?» Коллеги подошли к окну и обрисовали, что видели за окном. **Тогда я им ответил, что я вижу за окном Россию.**

Поэтому на прямые вопросы иногда можно ответить по-другому. И ответ будет воспринят только положительно.

Случаи, когда проводят анкетирование, мы не будем подробно рассматривать. Практика показывает: это пустая трата времени при выборе специалиста. Психологам и философам тоже надо кушать. Анкетирование, на мой взгляд, разрушает сам принцип выбора человека и заставляет работодателя принимать решения на основе ложных данных.

Мне как-то попался такой вопрос: «Столица Македонии?»

Зачем вопрос? Зачем ответ?

Это город под названием Скопье.

Был и такой вопрос: «Вы лидер или исполнитель?»

Как ответить правильно? Но ответить надо.

Буквально все отвечали: «Лидер».

А в реальности это не так.

Был в моей практике такой случай.

Когда к высокому руководителю, который вершил судьбы десятков тысяч людей, заходили на приём, он всегда вставал из-за стола и встречал рукопожатием. Его так делать научили правильные учителя. Но на лице его при этом всегда были ненависть и пустота. Он не научился, а в большей степени не мог признать, что можно чему-то и поучиться у специалистов по своему направлению. Он всегда только учил других, перебивал, не давал высказаться, и ему было наплевать на них. Его высокомерный тон всегда был похож на презрительное шипение. У него была высокая должность, но он

вёл себя не как лидер, потому что его требования были просто унижительны. За таким человеком никто не пойдёт ни в огонь, и в воду. Им будет на него также глубоко наплевать. Но он, конечно, считал себя крутым лидером. В этом и не стоит сомневаться.

Так кто такой лидер? Это тот, кого слушают, уважают, на кого надеются, это заступник, это аналитик, Это человек, который может вести за собой, который убеждает понятным простым языком последовательно, аргументированно и доказательно.

Каждый человек, когда хочет чего-то сделать, в этот момент всегда поднимает флаг, а есть и обстоятельства, когда хочется ото всех дистанцироваться. И ответив на этот вопрос: «Да, я лидер», Вы ответите актуально, но ответ «Нет, я не лидер», тоже будет актуальным; поэтому отвечайте смело, как вам нравится. Теперь вы сможете аргументировать свой ответ при любом исходе.

И правильный руководитель не основывается на этих данных. Но если Вам дают анкету, дерзайте. Вспомните этот урок и спокойно отвечайте на вопросы, ничего страшного не произойдёт. Только вот в чём незадача. Постарайтесь не разглашать свои персональные данные; Будьте уверены: анкета нужна рекрутеру не для принятия Вас на работу. Анкетирование с презентацией – это один из способов многих компаний прорекламирровать свои товары и услуги. Этим часто балуются банки и крупные компании.

На работу Вас не взяли, а персональные данные и Ваши предпочтения и многие другие данные получили и будут использовать их по своему усмотрению. А что делать?

Не стоит этого бояться, стучаться надо во все двери. Вы получите незабываемый опыт. Поиск работы и по всем направлениям бизнеса – это тоже работа, и усердие всегда будет вознаграждено.

Например, Уолт Дисней, работая клерком, более 70 раз предлагал инвесторам свою идею, и только на 73-й раз его услышали. Таких примеров множество. Ричард Гир, Сталлоне стучались в закрытые двери, и у них получилось не с первого раза и даже не с двадцатого.

Есть такие «руководители», которые на собеседовании задают вопрос: «Продайте мне ручку» и протягивают Вам шариковую ручку. Что можно сказать хорошо об этом человеке? Пожалуй, лучше промолчим.

Вы решаете, продаёте ему ручку или мягко сводите беседу к другой теме, но если решили продать ему его ручку, то можно поиграться.

Помните правило этого урока: факт, анализ, действие.

Факт – продать ручку.

Анализ (оценка) – получить информацию о товаре, технические условия, сертификаты, инструкции, то есть изучить свойства товара, его преимущества. Зная это, можно очень квалифицированно продать ему его ручку.

Действие – констатировать преимущества ручки и что он с этим товаром будет самым счастливым человеком и ему будут все завидовать.

Зная правила этого урока, Вы сможете неплохо поговорить о ручке.

Ещё один случай на собеседовании. Руководитель спрашивает, можете ли Вы написать формулу «ряд Фурье».

Я поясню: это формула на пол-листа, и в работе она не применима.

Зачем вопрос? Зачем ответ?

Другой случай.

Руководитель задаёт вопрос: «А какие книги Вы читали о ж.д. транспорте?»

Ответ соискателя: «Анна Каренина».

Доля юмора иногда оценивается руководителями, но помните правило этого урока: **с начальством и деньгами шутить нельзя.**

Запомните это на всю оставшуюся жизнь.

Соискателя в этом случае пригласили на работу, но она сама не захотела работать под началом этого руководителя.

Запомним ещё одно правило этого урока.

На дураков и начальников не обижаются ни при каких обстоятельствах. Просто идём мимо по жизни всяких обид. Они мешают принимать правильные решения. Земля круглая, и каждый заплатит рано или поздно по своим поступкам. Будьте в этом уверены. **Жизнь – цепь, а мелочи в**

ней – звенья, нельзя не придавать звену значенья.

Тот, кто нагадил Вам в душу, заплатит рано или поздно, но Вы об этом можете даже и не узнать. Его жизнь-цепь может сильно пострадать в зависимости от нанесённых Вам оскорблений и действий. И сами будьте внимательны и сдержаны в Ваших поступках. Это проверено на моём практическом опыте многолетних действий и наблюдений. Назовём это **правилом обратного тыка – ПОТ.**

Пожалуй, мы немного размялись. Теперь перейдём ближе к теме.

Собеседование – это беседа.

А слово – это оружие.

Это поиск.

Это террор.

Это мир.

Это фейк.

Слово ранит и возвышает. Это отражение Вас как личности. Это штурм, деловой манёвр. Слово направляет и дезориентирует.

У Вас есть то, чего нет ни у кого – это Ваша индивидуальность.

Очень легко сбиться с пути, отвечая на каверзные вопросы.

Ключевой принцип беседы – это спокойствие. Никогда не реагируйте открыто на неудобные вопросы и не откидывайтесь на спинку стула, не пожимайте плечами.

Будьте готовы к таким неудобным вопросам, как: «Назовите свои слабые стороны», «Что Вас раздражает и мешает на работе?», «Почему покинули предыдущую работу?», «Какой предпочитаете отдых?», «Что Вас не устраивало у прежних работодателей?», «В чём Ваша креативность?», «Сколько вам платили?», «Что сейчас происходит на рынке?», «Как Вы относитесь к переработкам?», «Готовы ли к командировкам?»

При ответе на эти вопросы, что бы вы ни говорили, опытный руководитель Вас просчитает без особого труда. Очень плохо выглядит, когда человек с неохотой отвечает: «Да, я готов задерживаться на работе или к командировкам». Вы во время разговора – открытая книга, Ваши ответы не всегда совпадают с выражением Вашего лица. Поверьте, это видно, у меня в этом большой опыт. И когда, отвечая на вопросы, Вы говорите сверх меры, это не плюс Вам.

Убедительный совет: не говорите много.

Во время беседы соблюдайте принцип: уметь слушать и не перебивать. Даже если Вас колбасит от слов собеседника.

На неправильные или неправильные вопросы Вас никто не научит отвечать правильно.

Говорите естественно, но не занудно, Вы не лектор.

Обязательно продумайте, как Вам отвечать, используя правила этого урока.

Тренировка – ключ к успеху и никак иначе, это факт.

Попробуйте потренироваться и ответьте на вопросы, при-

ведённые в этом уроке. Это обязательно.

Обязательное правило этого урока: чтобы «подняться», прочитайте его или посмотрите видеoversию не менее пяти раз. Потренируйтесь перед зеркалом, отвечая на вопросы. Как только Вы это сделаете, Вы значительно продвинетесь и будете больше уверены в себе и своих силах. А на собеседовании главное – спокойствие и уверенность. Прделав это, Вы увидите себя со стороны. Увидите свои ошибки, исправите их.

Этот алгоритм поведения пригодится Вам на протяжении всей оставшейся жизни. Помните, что у Вас нет права на отрицательные эмоции.

Слово – это музыка души. Ни один музыкальный инструмент в мире не может выразить столько, сколько человеческий голос. Это признанный факт.

Вспомните в школе своих учителей. Они декларировали свой урок разным классам множество раз и в результате хорошо представляли, что говорить. То есть они знали тему. А зная тему, учитель мог правильно расставить голосом акценты на главном. Но вспомните: хоть один учитель попросил Вас повторить свой ответ по литературе несколько раз, чтобы Вы реально научились голосом, тоном расставлять в предложениях правильные акценты?.. Они Вас не учили, они декларировали тему урока.

Помните главное: нужно понравиться или не вызывать своим поведением явного отторжения.

Из чего состоит это самое «понравиться»?

Выражение лица притягивает или отпугивает. Что у Вас в душе, то и на лице.

Правило урока: зауважайте на время разговора собеседника (руководителя).

Не умничайте, этого никто не любит. Манера говорить – спокойная, с мягким расставлением акцентов. Это и есть обаяние. Манера говорить – это искусство. Выполнив рекомендации урока, Вы увидите себя до и после, и Ваши шансы возрастут в разы.

Смело идите туда, где не ступала Ваша нога. И где бы вы ни оказались, помните: не место красит человека, а его помыслы и деяния. Этот урок можно назвать авангардной аналитикой собеседования. Потренировавшись перед зеркалом, Вы приобретёте ещё одно свойство – немножко разбираться, кто перед Вами, и стоит ли убивать свой драгоценный ресурс – время – именно в этой компании.

После тренировок аналитика собеседования поселится в Вашем сознании и Вы не вспоминая уроки, будете вести себя достойно.

Повторим правила урока для достойного собеседования:

1. Узнать направление компании.
2. Кто проводит собеседование? Рекрутер или руководитель?
3. Место проведения собеседования.

4. Юридический адрес компании.

5. География компании.

6. Определяем уровень заработной платы по региону.

7. Правим резюме.

8. Принципы составления резюме:

– последовательно;

– аргументированно;

– доказательно.

9. Не реагировать эмоционально на пустые и оскорбительные слова.

10. Понять мотивацию руководителя.

11. Царей и начальников хулить нельзя.

12. Анкетирование – это игра в морской бой.

13. Ваше усердие всегда будет вознаграждено.

14. Факт-анализ-действие, а не наоборот.

15. Ключевой принцип – это спокойствие.

16. Будьте готовы к неудобным вопросам.

17. Не перебивайте.

18. Не умничайте.

19. Полюбите на время собеседования руководителя.

20. Будьте обаятельны.

21. Говорите просто, без заумных высказываний.

22. Будьте уверены в себе, а не самоуверены.

Соблюдайте, пожалуйста, элементарные принципы.

Узнайте, как имя и отчество руководителя, который проводит собеседование.

На вопрос, который Вас смутил, ответьте просто: назовите по имени-отчеству руководителя и скажите: «Это интересный поворот». Пока проговаривайте это, думайте, что ответить.

Например, может быть такой неординарный вопрос: «А кто Вы по вере или ориентации?»

И поэтому **без паники – помним** правила урока.

На собеседование лучше явиться на 15–20 минут пораньше. Это правило хорошего тона.

Если Вас пригласили в кабинет, то заходите, но садитесь на стул, когда Вам предложат.

Одежда на собеседовании.

Не устраиваете показ мод. Будьте в опрятной и чистой одежде. И помните: кто хочет «подняться», тот обязательно добьётся отличных результатов. Усердие вознаграждается.

Я проводил сотни собеседований и участвовал в них сам как ответчик.

Академику Лихачёву задали вопрос: «Кого бы Вы взяли на работу? Хорошего человека, но не очень большого специалиста? Или плохого человека, но отличного специалиста?» Он ответил: «Я бы взял на работу хорошего человека, я из него сделаю специалиста, а из плохого человека я не смогу сделать хорошего человека».

Я это высказывание знал давно, но не понимал до конца. Однако прошли годы и десятилетия. Я на своих ошибках по-

нял, что на работу надо брать хорошего человека и делать из него специалиста. Плохие люди оставляли только негативный след и создавали большие проблемы коллективу.

Надеюсь, когда Вы «подниметесь», то не будете допускать наших ошибок, за которые мы очень дорого заплатили.

Чтобы без всяких условий Вам быть на высоте, необходимо понимать и знать некоторые вещи. Конечно, не всегда мы выбираем работу, которую хотим получить. В большинстве случаев выбор невелик, и мы вынуждены свой психотип подстраивать под направления работодателя. Это обязательно, чтобы работодатель в Вас не разочаровался, но остаться самим собой – это важнее, и наступит день и час, когда Вы воплотите свои мечты в реальность. На собеседовании надо понимать, что работодатель тоже человек со своим настроем, личными и другими проблемами. И поэтому вопросы Вам могут задавать с разной интонацией – доброжелательной, злой, приказной. Это надо понимать правильно. Это его проблемы, а не ваши. Просто беседуйте, не реагируя на эмоции руководителя, и ни в коем случае не корите себя, то есть не дёргайтесь, и всё будет нормально. Вам не разрулить те проблемы, которые в его голове. Ваша цель – несмотря ни на что, получить работу.

Не спорьте с руководителями и никогда, где бы вы ни находились, в рабочих отношениях не переходите на личности.

В моей практике был такой случай.

На совещании начальников предприятий его руководитель, который по должности был выше всех, назовём его генеральным директором, при обсуждении технологических мероприятий назвал меня сукой. И сделал это тонко: обращаясь к другому руководителю с вопросом, он назвал мои подходы к решению неправильными. Немножко поясню. Должность он получил по блату и не имел производственного опыта. Я как-то обронил неосторожно слово про это и, кроме того, сказал, что этот человек продаст за конфетку. Ему передали мои слова. Он меня всячески третировал и тут назвал сукой.

После его выпада в мой адрес я, конечно, отреагировал. Хотел встать и скинуть его с кресла. Я ещё с детства занимался единоборствами. И в моей голове инстинктивно на автомате нарисовался приём. Три шага вперёд. Ногой, ступнёй придерживается задняя ножка стула и опрокидывается кресло вместе с седоком назад на пол. Мы на тренировках посмеивались над этим приёмом джиу-джитсу. Применение его инерпретировалось следующим образом: если к вам в дом залез жулик, то вы подкрадываетесь сзади. Одной рукой придерживаете ногу за голень ноги жулика, а другой за шиворот и, используя силу рычага, опрокидываете его на пол, на спину.

Тренер говорил: Не надо над этим смеяться, просто тренируйтесь. Ситуации бывают разные, и, зная принцип приёма, вы его сможете применить в разных ситуациях, не думая

о технике.

Спасибо коллеге, который, поняв мою реакцию, придержал меня незаметно под столом за бедро, не дав встать. Меня это привело в чувство, помогло сдержаться и дослушать, как этот высокий руководитель остальных размазывает по столу. Позже один из коллег подошёл ко мне и сказал: «Правильно, что сдержался».

Поэтому запомните: никогда не переходите на личности и старайтесь общаться только по рабочим вопросам, а иногда лучше смолчать, несмотря ни на что. Жизнь всё расставит по своим местам, и земля круглая. Этот руководитель пошёл на повышение и вскоре был изгнан из очень крупной корпорации.

Что бы Вам немножко разобраться по жизни, приведу несколько цитат. В них глубокий смысл, и, понимая их, Вы сможете оценить и выбрать нужный Вам путь.

Человек не стоит ничего, если нет врагов его.

Альтернатив много, а выхода нет (зря я это съел, но выхода не было).

Чтобы убить одну культуру, надо навязать другую.

Достичь положения в обществе без знаний трудно, а удержать своё положение не удалось никому.

Даже великие имеют свой час падения.

Обмануть человека легко, используя его желания.

Неизвестность рождает страх.

Если человека учить видеть только недостатки, то он и бу-

дет видеть только недостатки.

Поздороваться не грех, а в ответ, услышав тишину, ты узнаешь человека слабинку.

Не верь в приметы, и они не будут сбываться (Святой Преподобный Иоанн Кронштадтский).

Эти цитаты рождены из истории книги «Час Бессмертия», где в увлекательной форме также описаны уроки управления своим телом. Но это уже другая тема урока.

Пожелание: добейтесь того, к чему стремитесь.

И пусть у Вас всё будет хорошо.

Желаю Вам успеха и невероятных событий.

Никогда не отчаивайтесь, исправляйте свои ошибки, и если упали, поднимайтесь.

Эту историю я Вам рассказал не случайно.

В себе, и это обязательно, надо выработать одно свойство. С ним по жизни Вы пойдёте ровно, без всяких кривых дорог и никогда не пожалеете об этом. И не раз будете убережены от неправильных действий и поступков.

Предельное внимание. Описание упражнения.

Когда обращаются к Вам с любым вопросом, сожмите, надавите свои большой и указательный пальчики на правой или левой руке, сдавите подушечками пальцев свои пальчики на мгновение до небольшой боли или мягко потрите подушечки пальцев друг о друга и только потом отвечайте.

Сдавливая свои пальцы, Вы на доли секунды отвлекаете свою мозговую, эмоциональную активность, смягчаете пси-

хологический удар. И потом только реагируете и решаете: а оно Вам надо – заводится на пустых эмоциях?

Потренируйтесь пару дней, пока это не войдёт в привычку. Например, перед тем как взять пульт от телевизора или открыть дверь холодильника. Сдавите или потрите пальчики, а потом решайте, поесть на ночь или нет. Буквально через несколько дней тренировки Вы станете полноценным психологическим бойцом. Это поселится внутри Вас, и Вы не раз по жизни убедитесь в большой пользе этого скрытого от окружающих трюка.

Ему меня научила жизнь, и это хорошо работает. Конечно, без знаний анатомии, психологии и принципов единоборств я до этого элементарного способа никогда не догадался бы (более подробно смотрите видеоверсию урока).

То есть в себе надо выработать привычку, прежде чем ответить, сперва подумать, но это простое правило не каждому дано применять.

Помните о нём, и всё получится.

И прежде чем спросить самому кого-либо, подумайте, а хотите ли вы это узнать.

На некоторые вопросы лучше не знать ответы.

Реальное и серьёзное обучение – это запомнить основные тезисы этого урока и потренироваться.

Без тренировки любое обучение малоэффективно. Вы можете прослушать тысячу лекций и прочитать 10000 книг, но Ваши навыки без тренировки никак не эволюционируют. Вы

только растратите свой ресурс, а это драгоценное время. Я называю это пустым обучением. Так разрушают цивилизации.

Основное правило, чтобы «подняться»:

- первое – это желание;
- второе – теория;
- третье – потренироваться.

Это и есть полноценное обучение, и никак иначе.

К примеру, как без практики можно на лекции научить водить автомобиль?

Это я Вам рассказал про то, что обязательно надо потренироваться, чтобы овладеть успешными навыками.

Помните: поступок рождает привычку, а привычка – характер, а характер определяет Ваше будущее.

Шахматист, скажем, мастер спорта, оценивает на 20 ходов вперёд, но в шахматах определены правила, и то исход после каждого хода может изменить всю комбинацию ходов.

Упражнения, приведённые в этом уроке, тренируют Ваш разум, чтобы на естественном уровне заложить успешные навыки, которые можно применять всегда, когда пожелаете.

Приведённые поведенческие навыки значительно шире по своему применению, чем только собеседование работодателя.

Сейчас время для большинства декларируемых и навязанных истинно не обоснованных действий. И всё рассматривается только с точки зрения прибыли и убытка и неоправдан-

ных расходов.

В анкете одной компании я прочитал такой необычный вопрос: «Что Вы сделаете, если Вы стоите на дороге с женой и своим ребёнком, а на Вас мчится автомобиль и у вас только два выхода: спасти жену с ребёнком или отпрыгнуть только самому?»

Рекомендации составителя анкеты по заказу работодателя простые: жену Вы ещё найдёте, и она Вам родит ребёнка.

Здесь ответ подразумевает, только с точки зрения прибыли и убытка, спастись самому.

Как это назвать? А если это жена шефа и его ребенок? Может, тогда точно отпрыгнуть.

Человек в экстренной ситуации поступает так, как он поступит на самом деле, а что он напишет в анкете – это теория, не подтверждённая практикой.

Так как правильно ответить?

Анализируем, что важнее для работодателя – его имущество, его семья, его прибыль.

Ответ на поверхности. Ему важнее только его зона комфорта.

Рассмотрим необычный, но отрезвляющий исторический факт. Во время ВОВ с целью сохранения дорогостоящих танков пехоту направляли вперёд, а когда ресурс кадров, солдат к концу войны был уже значительно исчерпан, делали наоборот.

Однако в немецкой армии поступали иначе.

Из этих жизненных фактов делаем вывод: большинству работодателей, конечно, не всем, на Вас, скажем помягче, фиолетово. Это мы запоминаем и никому не рассказываем.

Жизнь – сложная штука, и это надо учитывать в своих решениях.

Поэтому по жизни основываться на ложных данных – это значит зайти в тупик.

Помним правило урока: факт-анализ-действие. И Вы со временем станете незаурядной личностью со своей зоной комфорта, которую Вы выстроите.

Помним ещё одно правило урока: **почти всегда, чтобы изменить своё положение к лучшему, приходится или необходимо выходить из зоны своего комфорта.**

Как отвечать на поставленные жизненные задачи, решаете Вы.

С точки зрения расходов и доходов или по совести?

Что такое совесть?

Каждый понимает по-своему. Ответу на этот вопрос словами одного Святого старца: «Совесть – это голос Бога». И Вы решаете действовать по совести или иначе?

Давайте интерпретируем правило урока как-то пожестче: **не допускайте, чтобы Ваш язык работал быстрее мозга.**

Запоминаем тезисы урока и тренируемся, и жизнь станет гораздо интересней, а у Вас появится гораздо больше возможностей «подняться».

Помним: при принятии решений остерегаемся навязанных образов и штампов.

Факт-анализ-действие.

И закончим урок на одной притче.

Олигарх и мужик ловят рыбу на берегу реки. Безмятежно посматривают на поплавки.

Не клюёт. Олигарх спрашивает мужика: «А Вы кем работаете?» Мужик отвечает: Я промысловый рыбак, на своём катере с напарником ловим рыбу». И посетовал: «Не всегда хватает времени выбраться на рыбалку и спокойно отдохнуть» «Ах вот как, – сказал Олигарх и добавил: «А я Вам советую взять в лизинг пару катеров и заработать денег, набрать денег и потом купить ещё пару катеров, и у Вас будет целая флотилия. И вот тогда Вы спокойно сможете отдохнуть на рыбалке». Мужик пожал плечами и ничего не ответил. Он безмятежно смотрел, на свой поплавок.

Заключение

Каждый сам выбирает свой путь. Постарайтесь не переоценить свои возможности. Цените время – своё и других. А чтобы сходить на рыбалку или охоту, не обязательно иметь целую флотилию. Очень важный ресурс – это время. И чтобы «подняться», всегда лучше ставить перед собой амбициозные задачи. А как этого добиться? Вы уже знаете правила, они Вам в помощь на всю оставшуюся жизнь.

Великий боец Брюс Ли говорил: «Если монета упала на

пол, не стоит танцевать перед ней, просто надо наклониться и поднять её».

Желаю вам всего наилучшего. И пусть у вас всё будет хорошо.

Урок № 2. Мощный способ достойного, обеспеченного будущего

Закон центробежной силы, поняв который, вы добьётесь того, к чему стремитесь. Вам откроются тайны многим недоступные.

Правильный выбор профессии и/или направления в бизнесе.

Секреты выбора успешной профессии или своего дела, бизнеса.

Оценить себя, чтобы «подняться».

Куда пойти учиться или работать?

Заняться бизнесом или лучше работать у работодателя?

Чьи советы принимать во внимание, а чьи нет?

Как выбрать то, чтобы быть успешным и обеспеченным?

Как исключить ошибку выбора направления ценою в жизнь?

Как научиться зарабатывать реальные деньги?

Почему у Вас пока ничего не получается?

Будущее, основанное на Ваших королевских ходах. Как это постичь?

Избежать ошибки ценою в жизнь.

Первое. Изучить урок № 1 этого курса «Подняться». Секреты успешного человека.

Теперь, когда мы владеем этими навыками, нам будет легче в освоении некоторых мощных инструментов и в точности уметь выбирать правильное направление и получать ответы для решения своих задач.

Самый главный вопрос, который каждый задаёт себе: как мне «подняться»?

Без умения разбираться в непростых вещах это трудно.

Второе. Уметь применять нестандартные подходы к решению задач.

Есть необычные инструменты оценки выбора направления:

- **спрос;**
- **политика;**
- **оценка будущего.**

Какими ответами сейчас пестрит Интернет на вопрос, куда пойти учиться? Как найти работу? Как создать прибыльное дело?

Лозунги рекламы заманчивы. Человека обмануть легко, используя его желания.

Не надо думать – надо выбрать. Госдиплом, трудоустройство гарантировано и т. д. Специальности: банковское дело, экономисты, бухучёт, коммерция, логистика. Тесты при выборе профессий или направлений бизнеса.

Четыре миллиона результатов и ответов на эти запросы.

А Вы один, и нельзя ошибиться.

Приводятся рейтинги якобы востребованных профессий, данные госзаказа на специальности и разных исследований. Констатируют нехватку медиков, инженеров, it-специалистов, специалистов в сфере нанотехнологий. Также определяют рынок профессий: экологи, психологи, музыканты, вокалисты артисты, каменщики, бетонщики, водители. Кроме того, констатируется, что не перспективны: юристы, экономисты менеджеры, официанты, административный аппарат.

Делаем вывод: реклама использует только то, что выгодно рекламодателю. И пока ставим на этом точку.

Немного забежим вперёд. По статистике в РФ 190 000 человек «успешны» (богаты денежными купюрами в полном достатке). От 143 млн человек – это 0.13 %, и это даже не 1 %. Это сухая статистика и язык цифр без всяких комментариев.

Без знаний этого урока не стоит спешить с выбором профессии. Выбор профессии, как правило, совпадает с направлением своего дела.

Как сделать королевский ход в десятку?

Надо быть сильным человеком, чтобы не растеряться. Сильный человек притягивает и восхищает окружающих. Как стать таким человеком?

Чтобы разобраться в этом водовороте информации, необходимо знать правило треугольника. Тогда Вам откроются,

как по мгновению волшебной палочки, ответы на Ваши вопросы: спрос, политика, будущее – эти разделы и их правила будут Вам доступны, но об этом немножко позже.

Оценив и проанализировав множество площадок в Интернете, в СМИ и других источниках разных компаний, поразила меня одна и та же профессия на одной площадке перспективна, а на другой наоборот.

Востребованы те профессии, которые якобы востребованы. Вы замучаетесь ждать своего звёздного часа, если, к примеру, выбрать специальность по нанотехнологиям.

Давайте для начала разберёмся в сути вещей, некоторых алгоритмов и свойствах психотипа человека, которые заставляют нас принимать те или иные решения.

Сразу оговоримся, если Ваш папа или мама – замминистра, то этот урок Вам необходим больше, чем другим, потому что в семьях с очень хорошим достатком, как правило, дети не блещут стремлением и рано или поздно задают себе вопросы, на которые у них нет ответов, поскольку их психотип основан на лёгком получении материальных даров жизни. Понятие «дар свободной воли» они трактуют только с точки зрения своей избранности и денег.

Японская мудрость гласит: «Дети богатых родителей продают их деньги, а их внуки уже голодают».

Причина одна: они не готовы зарабатывать себе на жизнь. Их психотип, или, можно сказать, «ген стремления» спит или вообще отсутствует. Не зря говорят: на детях природа

отдыхает.

Этот урок подготовлен только для тех, кто хочет «подняться». И поэтому понимать некоторые объективные вещи в водовороте жизни необходимо.

Чтобы выбрать правильное направление работы, образования или собственного дела, недостаточно информации.

Немного терпения. Давайте разбираться объективно.

Наша цель – правильно оценить себя для принятия решения, чтобы сделать много маленьких шагов и, оглянувшись назад в будущем, понять: это и был королевский ход ценою в жизнь.

Есть такое понятие: «злые старики и добрые старики».

Злые старики всегда винят своих родителей и тех, чьи советы они слушали и делали, как им советовали. Они шли учиться, куда им советовала мама или папа. Выбирали себе жён по их советам. И во всём соглашались. На исходе жизни они, не получив того, что бы хотелось, обвиняют всегда других. А вот если бы они сами выбирали, тогда все бы срослось. Но не срослось. И им остаётся винить других и быть в итоге злыми стариками, выплёскивая на других своё разочарование, которое превратилось в злобу.

Делаем вывод и запоминаем: решения, принятые на ложных фактах, на обмане самого себя, рано или поздно превращаются не чудным образом и совершенно логично в негатив, который, накопившись, приводит к последствиям разной тяжести.

Добрые старики всегда поступали, как они хотели, и если что-то не получилось, им некого винить и злиться. И поэтому они добрые вне зависимости от своих достижений.

Вывод: заглянув в своё будущее, решаем, кто нам ближе – злые или добрые старики.

Вспомним урок № 1 «Секреты успешного человека» и правило обратного действия (тыка).

И поэтому мы, проходя мимо злых и добрых стариков по жизни, понимаем, что они тоже были когда-то молодыми, но не знали или, скорее всего, не хотели понять последствий своих ответственных решений, которые они принимали.

Мы рассмотрели два факта, проанализировали их и учимся делать королевские шаги, чтобы «подняться». И потом об этом не пожалеть.

А выбор за Вами? Или Вашим окружением? Вам решать. На простой вопрос всегда ответить сложно.

Давайте оценим свои таланты, которые Вами ещё, может быть, не раскрыты.

Ответьте на простой вопрос. Как Вам кажется, Вас привлекают гуманитарные науки или Вы по складу ума технарь?

Если Вы выбрали что-то одно, то ответили неправильно. Деления на технарей и гуманитариев – это навязанные штампы и великий обман людей, чтобы их использовать по своему усмотрению, и, самое главное, чтобы направить человека по усечённому пути развития личности, чтобы, не дай Бог, он о себе хорошо подумал и мог ставить перед собой амбициоз-

ные задачи в любых направлениях деятельности. А если человека убедить в том, что он либо технарь, либо не технарь, то он и не смотрит в другую сторону. Кому удобна такая позиция полусознания человека? Только тем, кто Вас использует.

Давайте разбираться.

Поэт-песенник, к примеру: кто он? Общепринято считать, что он творческая личность. И если он пишет стихи, то он гуманитарий.

На своём опыте написания песен знаю и совершенно убеждён, что это практически инженерная задача, совмещённая с творческими навыками, где без логики, анализа пауз и расстановки акцентов, применения музыкальных инструментов(технических устройств для звучания) просто не обойтись.

Делаем промежуточный вывод. Человек, написавший хорошую песню, и технарь и гуманитарий. Это трудно оспорить. Можно сказать иначе: гармонично развит?

Не будем торопиться с оценкой себя, уважаемый читатель.

Если Вам нравится математика или физика и нравится хорошая музыка или Вы любите слушать или рассказывать увлекательные истории, то как поступить и к кому себя отнести? Очевидно, ответ на поверхности. У Вас получается лучше то, что Вам легче освоить, но это не значит, что это Вам очень нравится. Самооценка себя всегда повышается, когда у Вас получается. И здесь можно ошибиться ценою

всей оставшиеся жизни.

На моем жизненном опыте и общения с многими людьми я убедился, и не раз: человека притягивает больше то, что он не может делать. Это простой закон противоположностей.

Мы часто ругаем тех людей, которым завидуем или просто удивляемся. Как ему это удаётся, а почему не мне. Неординарный человек не будет беситься по этому поводу, а подумает и чему-то поучится, обойдясь без своих злых подьё....**Вот в чём отличие успешного человека от другого. Отличие – в алгоритме действий мышления.**

На моей практике люди, которые стремились делать то, что у них плохо получалось, добились наилучших результатов. А кто считал себя талантливым и самым умным, так и остались со своим талантом там же, где и были, в начале пути, ожидая близкого финиша жизненного пути.

Мы подошли к главному правилу. Это стремление достичь наилучшего в своей жизни. И добиться того, к чему стремишься. Кстати, для девушки очень полезно уметь разглядеть у потенциальных женихов наличие стремления или его отсутствия. И если он пока не богат, но у молодого человека есть стремление, то это неплохая партия для семьи. А таких сейчас, к большому сожалению, не очень много, но они есть и где-то рядом, надо только повнимательнее посмотреть.

Стремление – это натиск, усидчивость или, наоборот, анализ, действие, образование, работа, поиск, исправление сво-

их ошибок, умение извиняться и меняться, Стремление – это вектор необъяснимой силы. Словами не описать, но если присмотреться, стремление всегда светится у этого человека, только это сияние не всем дано увидеть. **Стремление – это исполнение желаний, но потом.**

Чтобы чего-то достичь, то есть «подняться», приходится осваивать и учиться делать то, что нам трудно даётся и не всегда нравится. И если мы понимаем, для чего, то мы делаем это и идём вперёд. У кого не угасает огонь преодоления препятствий, получает то, что он хочет. А кому надоедает бороться, кого останавливают обстоятельства, как им кажется, уважительные, тот сходит с дистанции, не достигнув заветной мечты.

Поэтому «поднимаются» не все, как ни жестоко это звучит, но это факт многих жизней.

Мы себя знаем лучше кого бы то ни было и поэтому не торопимся с выводами и познаём жизненные правила, чтобы быть лучше и успешней других.

Так куда лучше пойти учиться? Какое выбрать направление? Какие курсы выбрать в освоении специальности? Ответ прост. Логичнее потупить прагматично. Там, где Вы получите навыки профессии и что Вам больше подходит. И если это колледж, институт или любое учебное заведение, или пока работа мальчишкой или девочкой на посылках, это Ваш первый университет незабываемых взаимоотношений в социуме разных психотипов. Это Ваш первый шаг, чтобы

«подняться». Цель – получить жизненные навыки. Это время включить своё стремление и понять свой вектор силы. Только тогда начнётся самое интересное. И этот урок Вам в помощь.

Спокойно. Идём далее. С чем-то соглашаемся, а с чем-то нет. Это нормально. Главное – изучаем принципы и следствия, а выводы сформируются у вас после неоднократного прочтения этого урока. Вы это, несомненно, оцените. Главное – не торопимся. Читаем с чувством и расстановкой даже то, что Вас менее интересует. Делаем этот важный шаг. Изучаем. Помним, что человек при прочтении, просмотре запоминает не более десяти процентов информации, а усваивает и того меньше. И важные выводы и понятия не всегда начинаем понимать с первого раза. Ваше сознание всё потом расставит по полочкам, даже не сомневайтесь в этом.

И сейчас считаю необходимым сообщить следующее: я стараюсь Вам рассказать жизненные истории многих событий и людей, встречавшихся на моём пути, не с целью залезть и разметать Вашу душу и психотоп и не с целью учить делать так или не так. Я пишу для Вас с одной целью: чтобы Вы узнали этот мир лучше и с разных сторон. И понимали самое главное, могли предвидеть действия людей и событий встречающихся на Вашем пути. Взяв на вооружение описанные примеры фактов и анализа, Вы убережёте себя от многих неприятностей. И если Ваши цели выше, чем просто заработать на кусок хлеба, многие инструменты, приведённые

в этих уроках, помогут Вам не сбиться с пути и делать правильные шаги.

Давайте введём новое понятие для разъяснения и объяснения поступков людей, находящихся в разных обстоятельствах. Это **закон центробежной силы компании**. Увяжем его с поступками, которые и формируют характер человека и его стремления.

Для начала оставим в покое навязанные штампы и определения психологов, которые попытались и поделили людей на холериков, сангвиников, флегматиков, оптимистов и пессимистов.

На моём опыте люди всегда действовали по-разному в одной и той же ситуации. И охарактеризовать их и отнести к какому-то психотипу не представляется возможным. Поэтому на это деление людей психологами не смотрим как на 100 % характеристики личности. Человек может поступать и вести себя в течение одного дня или месяца жизни, как все психотипы. Так кто он? Каждый разумный человек меняется в зависимости от вызовов судьбы.

Сам физический закон центробежной силы сформулирован так: «Центробежная сила возникает при движении по окружности и направлена по радиусу к центру ($F=mv^2/R$). Но оставим физику в покое.

При работе в компании возникают две силы; центробежная – потеря работы, цена ошибки, поступка.

Чтобы разобраться в психотипе личности и понять, что Вам ближе – открыть собственное дело или работать на работодателя, чтобы не увязнуть в разных интерпретациях психологов, как-то пытающихся объяснить поведение человека или то, как себя надо вести в тех или иных ситуациях, подчеркнём, что большинство психологов, не имея реального опыта работы в компаниях, фирмах, на предприятиях, вам много чего насоветуют. Но, заметьте они не несут никакой ответственности за Ваши поступки. И принимаете решение только Вы.

Отбросим всю эту мишуру. И рассмотрим закон центробежной силы корпорации, где, как мы уже понимаем, есть два вектора направления (к центру и наоборот). Хороший пример этого закона в действии – это детская игрушка юла. Чем больше давление извне на компанию, тем больше скорость вращения (работы) компании, корпорации, предприятия.

В любой компании есть три круга (границы) положения работника.

Первый и самый маленький круг – это ТОП-менеджеры, которые принимают стратегические решения.

Второй круг – работники среднего уровня или среднего достатка. Они принимают тактические управленческие решения.

Третий круг – непосредственно производители товаров, услуг.

Для того, чтобы понять обстоятельства, в которых находится личность, работая в коллективе предприятия, мы соединим, спроецируем наш закон центробежной силы компании с психологическим отношением, реакцией личности. И получается из центростремительной силы **закон карьерного роста**. Мы разобрались, что, работая в любой компании, возникают две силы. Одна сила – к центру, другая выталкивает из круга компании. Это бесспорно. Всегда есть два варианта: «подняться» или потерять работу. И, конечно, третий вариант – работать на своём месте, всегда прилагая усилия, чтобы уравновесить центробежные силы.

Закон карьерного роста – это поведение личности под действием двух сил, возникающих только в движении (стремлении).

Я умышленно повторяюсь, потому что это урок, а не бульварный роман.

Можно сказать короче. Закон карьерного роста – это стремление быть лучше во всём или быть успешным человеком.

Теперь можно сформулировать закон успешного человека и определить три главных критерия, чтобы «подняться».

1. Получить образование, знания.
2. Стремление (по выбранному вектору Вашего направления).
3. Оказаться в нужное время в нужном месте.

Эти критерии очень актуальны, ибо они сформулированы

реальностью. Нравится нам или не нравится, такова реальная жизнь.

Знания никогда не бывают лишними. Стремление или движение вперед даёт нам убедительный шанс достичь своей цели. И стремление показывать себя с положительной стороны в определённом социуме рано или поздно будет оценено. Главное – это делать в нужном месте и своевременно. Не отчаиваться и действовать. И вы добьётесь того, к чему стремитесь.

Необходимо обязательно оговорить один вопрос. Один мой знакомый, Василий, ныне покойный, говорил: «Воровать выгодно, но опасно». Это математика, ранее мы об этом уже говорили в уроке № 1 «Секреты успешного человека». Один раз прокатило, второй тоже обошлось, но рано или поздно срок и тюрьма или того хуже. Некозырных в колоде карт больше, чем козырных. Один криминальный поступок перечёркивает все Ваши достижения, помните об этом.

На моём опыте я делал простые выводы, подтверждённые многолетней практикой.

Многokратно наблюдал неправильное поведение сотрудников. До получения должности выше сотрудники работали не покладая рук. Однако как только получали прибавку к окладу и занимали более высокооплачиваемую должность, большинство из них сразу менялись. Становились спокойными, аморфными и безинициативными. Но некоторые, и это единицы, поступали иначе, продолжая свой незримый

бой в решении каждодневных задач компании. И всегда делали больше, чем от них требовалось, и со временем достигали того, к чему стремились. Всегда с сожалением, но и с уважением я подписывал им заявления о переводе.

Расскажу Вам, по моему мнению, самое **главное** свойство или **правило человека**, чтобы «подняться».

В рабочее время мы находимся на работе. Бывает так, что надо, как говорится втыкать по полной. Сроки горят, план, заказы, и все надо отработать. А бывают менее загруженные рабочие дни. Что делает обычный сотрудник? Играется в телефончике или просто бездельничает. А что делает тот, кто хочет «подняться»? Он использует это время для других дел, но связанных с работой. Изучает инструкции, нормативные документы, обустривает своё рабочее место, словом, делает всё, что угодно, то есть растёт каждую минуту. Есть сотрудники, «подкальывающие» коллег, которые работают несмотря ни на что. Вот нам и правило для своего роста. Мы находимся всё равно на работе, скажем 8.2 часа и не можем уйти с работы. Тратим своё время. Так используйте его для дела и роста, несмотря на бездельников, оговаривающих вас.

Обходя производственные и офисные помещения, поверьте, руководитель видит, что Вы делаете, и всегда делает выводы. И когда наступает, час X, как Вы думаете, кого подтянет руководитель и предложит поработать бригадиром или начальником отдела? **Правило простое: на работе работаем, на отдыхе отдыхаем.**

И когда наступит час сокращения? О ком подумает руководитель? Выбор своего поведения за Вами. Вам решать.

Теперь мы больше понимаем, почему так много завистников и злых стариков и как мало добрых.

Каждый выбирает свой вектор силы – центростремительной или наоборот.

В далёкие времена жил один наместник монастыря. И когда монах его попросил дать помощника из тех, кто свободен, натаскать дров, наместник ответил: «Я сейчас свободен» и сам натаскал дров. И всегда, когда был свободен, не чурался работы. А теперь этот наместник – Великий Святой, почитаемый многими верующими людьми.

Всегда надо бояться и избегать откровенных общений с бездельниками. Ибо их зависть на Вашем жизненном пути будет пытаться подставить Вам подножку в ответственный момент. И будьте уверены, что бы ни сказали вы плохо или хорошо о ком-то, это обязательно передадут адресату. И так передадут, что Вы будете поражены полёту жестоких фантазий Ваших оппонентов.

Констатируем некоторые правила успешного человека.

1. Никогда не рассказывайте об отношениях и событиях в семье. Хороших или плохих. Бездельники из зависти всё перевернут, и Вы будете удивляться косым взглядам даже малоизвестных вам сотрудников.

2. Никогда не участвуйте в обсуждении действий Ваших

начальников. Обязательно доложат Ваши слова начальникам и перевернут, конечно, для своей выгоды.

3. Никогда не хвалитесь своими достижениями. Умейте различать личное и общественное. Молчание и терпение – это подвиг ценою Вашей жизни.

4. Не осуждайте лично Вы поступки Ваших коллег, сотрудников. Дистанцируйтесь. Это очень выигрышное поведение ценою Вашей карьеры.

5. В конфликтных ситуациях не делайте выводов, прежде чем окончательно не разберётесь.

6. Всегда помните, зачем Вы в этой компании и кто Вы. И только потом – факт, анализ, действие. А может, необходимо что-то и пропустить мимо своего сознания. И помните о своём выбранном векторе (направлении). Не утоните в жизненных ловушках завистников и критических обстоятельств.

7. Друзья – самые опасные враги, они ранят больше, может, бывает исключение, не будем оспаривать. Рано или поздно Ваши дорожки разведут служебные отношения. Это надо просто предвидеть.

Чьи советы принимать во внимание, а чьи нет?

Человек – существо социальное и без общения практически не может.

Есть мнение, что родители плохому не научат, но Ваш вектор не всегда совпадает с их мнением. Всегда слушайте, но принимать решение самому и только самому, потому что

только Вы знаете себя лучше. Какие бы Вам советы ни дали друзья, подруги, сослуживцы, партнёры, они не будут точным рецептом исцелений.

Исполняя совет или алгоритм действий других, Вы всё равно вернётесь к своему решению. И чем раньше это поймёте, тем меньше шансов утонуть и больше «подняться».

Я часто наблюдал радостное поведение сотрудников, когда мне объявляли выговоры и наказания. Люди просто радовались, скрытно, когда мне было плохо. Что это? Зависть? Злоба? Но я не мстил, чтобы не увязнуть в болоте обстоятельств и разборок, хотя мои взыскания – это следствие их недоработок в своих вопросах. Мне было очень трудно пройти мимо обид и невидимых ударов в спину тех, кому я делал хорошо и за кого стоял стеной. Они вели себя как шкурники, и им было фиолетово на мои потери – как финансовые, так и должностные полномочия.

Я всегда был один в своих стремлениях и только испытывал противодействие. Здесь уместно вспомнить старую истину, в которой я не раз убеждался. Если человека вытащить из колхоза и дать ему хорошую должность и зарплату, хорошее отношение, условия работы, то колхоз изъять из психотипа нельзя.

Оговорим, что есть случаи, когда люди стремятся измениться, чтобы «подняться», но это единицы. Багаж знаний, алгоритмов поведения в компании всегда мешает работе в другой компании. И у человека всегда есть выбор – жить со

своим колхозом или меняться к лучшему. А это не каждый осознаёт, но каждый желает жить достойно.

Чтобы добиться лучшего, всегда приходится выходить из зоны своего комфорта. Стремиться брать лучшее и идти дальше. Или вернуться в свой колхоз – по-другому не получится.

Идти вперёд, несмотря ни на что, мне помогали один алгоритм и вера.

Я всегда после взысканий, выговоров, унижений высшего руководства, предательства сотрудников не мстил, хотя и были возможности. Я убеждал себя и говорил: «Бог сильнее И что Бог даёт, отнять нельзя». И шёл дальше мимо обид и ловушек жизненных обстоятельств. И всегда помнил, зачем я здесь и кто я. Эти алгоритмы и знания, безусловно, помогут Вам, чтобы быть лучше. Это не выдуманные истории. Это написано жизнью людей и их поступками.

По поводу моего алгоритма поведения необходимы объяснения.

Поступим просто.

В моём понятии люди делятся на две части.

Первая часть – это те, кто считает, что человек произошёл от обезьяны.

Вторая часть – это те, кто верит, что человек сделан высшим существом, Богом по образу и подобию Божьему.

Давайте поиграемся с понятиями. В первом случае ключевое слово «считаем», а во втором «верим».

Можно сказать: «Я считаю, что обязательно стану успешным и обеспеченным человеком».

А можно сказать: «Я верю, что обязательно стану успешным и обеспеченным человеком».

В языке наших отцов заложены ответы на многие вопросы и алгоритмы поведений.

И как правильно – считать или верить, каждый выбирает сам. А истина не может быть посередине, она либо есть, либо её нет. И чтобы исключить ошибку ценою в жизнь, надо понимать больше и стремиться больше, чем другие.

В своей практике я пришёл к таким выводам.

Специалист. Это сотрудник, который в компании проработал три года. Первый год узнаёт специфику компании. Второй год на опыте своих ошибок нарабатывает опыт. Третий год – уже наработан некоторый опыт, который обеспечивает ровную работу.

Профессионал. Это сотрудник с опытом работы не менее 6–8 лет. Но при одном условии: он дополнительно изучал инструкции, технологии, нормативные документы, чертежи, справочники, опыт других компаний и всегда делал и стремился делать чуть больше, чем от него требовалось.

Не все становятся профессионалами в своём направлении деятельности, так и остаются специалистами, только с большим стажем работы. Вот главное отличие специалиста от профессионала.

Многие специалисты создают свой бизнес, но не подни-

маются до высоких результатов. Надеюсь, Вы поняли, почему. Потому что их стремление не отягощено ответственностью и первично желание заработать. И они считают, что им всё по плечу. Открыв свое дело, они не добиваются высоких результатов. Сколько фирм открывается? Сколько закрывается? Статистика неутешительная. Почему не у всех получается?

Психотип человека, специалист или профессионал – вот что нужно понимать и, исходя из этого, делать выводы. И понимать себя лучше, чтобы работать на работодателя или предпринимать шаги для дальнейшего роста своего благосостояния. Это решение каждый принимает сам и потом получает за это тоже сам. И если Вы решили открыть свой бизнес или работать в какой-то компании, то старайтесь поступать профессионально.

Правило перевёртыша

Чтобы уберечь себя от неприятностей в любой компании, необходимо знать и понимать очень важное «правило перевёртыша» или лицемерие (обман) людей, чтобы не нести ответственности за свои «косяки».

В моей практике я встречался с этим явлением – поведением людей, наделённых властью, не один раз. По своей работе я иногда вынужден был обращаться к вышестоящим руководителям для разъяснения способов выполнения их же поручений. Как письменных, так и устных. Однако были слу-

чай, когда руководители моих руководителей не были довольны результатом моих согласованных с ними решений.

В результате этого почти всегда меня приглашали на разбор руководители моих руководителей. На разборе меня обвиняли в самоуправстве и беспринципности и всегда находили пустые причины, чтобы объявить взыскание. Мои руководители на разборах никогда не сознавались, что это были их целеуказания. А были случаи, когда они меня же и обвиняли за мои действия по их решениям. При этом нагло затапывали меня в грязь. И со страхом наблюдали за моей реакцией. Конечно, все понимали, что я действовал в интересах компании, но это не мешало бить меня нещадно. Они, это понятно, действовали из страха, чтобы самим не отвечать.

С виду крутые мужики в дорогих костюмах всё переиначивали и искали только недостатки, не пытаясь разобраться в корневых причинах. Как назвать их поведение: страх, нежелание, отсутствие компетенции? Не буду делать выводы, но факт есть факт, они перевёртыши. Почему обвиняли только меня? Потому что я, как руководитель, имея в своём подчинении работников, оборудование, технику, управлял в своей зоне ответственности. Административно, как первое лицо, нёс непосредственно персональную ответственность за всё, что происходит на предприятии.

А в своём штате, что имели мои начальники, пару секретарей и пару водителей.

Поэтому делаем простой вывод. Кто везёт, тот и отвечает. Это примитивно, но факт. Поэтому, понимая правило перевёртыша, Вы, попав в похожие ситуации, будете понимать и реагировать со знанием поведения разных психотипов. И при получении сильных энергетических ударов у Вас есть шанс избежать негативных последствий для своего здоровья. Плюнуть и растереть и идти дальше, а не как я, передумать разборы в голове и решать, вызывать скорую помощь или так оклемаюсь. Было по-разному.

Давали ли мне слово на разборах? Формально давали, но любые ответы их не устраивали, всегда перебивали, и только их мнение было правильным. Обличал ли я своих советчиков, руководителей? Нет, я молчал, понимая, что это бесполезно. Были случаи, когда и обличал, но тогда разбор превращался в рёв тысячи самолётов.

Надеюсь, мой опыт поможет Вам. Предупреждён – значит, убережён. Справедливости ради стоит сказать: в процентном соотношении таких разборов было около 80 %. Были и справедливые разборы, руководитель поступал объективно с разбором причин, но стоит помнить: «Ворон ворону глаз не выклюет». Разборы были разные, но стоит отметить, конечно, что все всё понимали и я продолжал работать, действуя в интересах компании, но всегда под угрозой увольнения, а это тяжкое бремя.

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.