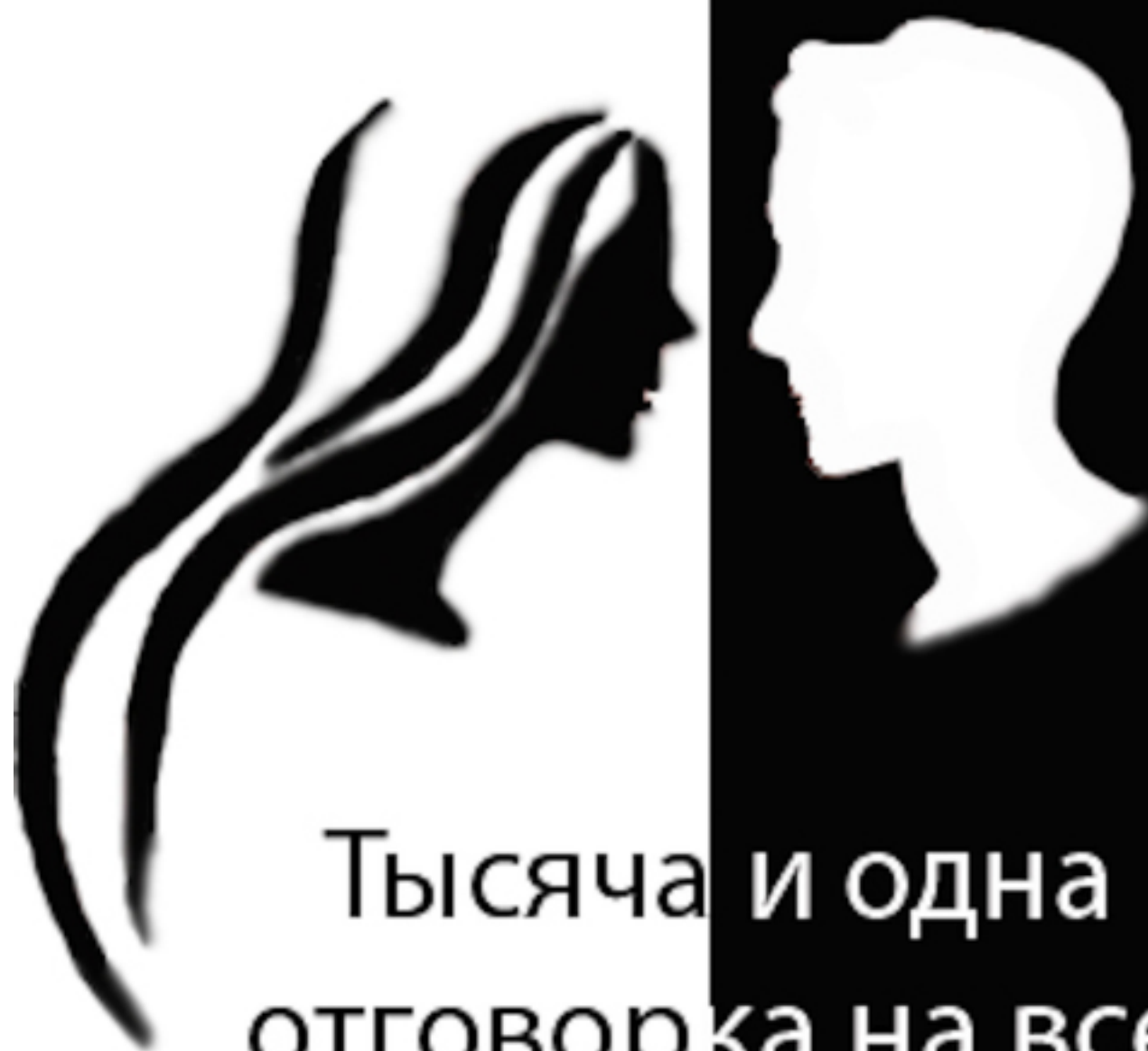


Владимир Снежкин



Тысяча и одна
отговорка на все
случаи жизни

Владимир Снежкин

**Тысяча и одна отговорка
на все случаи жизни, или
Как выйти сухим из воды**

«Автор»

2014

Снежкин В.

Тысяча и одна отговорка на все случаи жизни, или Как выйти сухим из воды / В. Снежкин — «Автор», 2014

В данной книге представлены советы профессионального переговорщика, сталкивавшегося на своем пути с самыми разными ситуациями, требовавших применение тех или иных отговорок. Здесь рассмотрены только те из них, что могут пригодиться широкому кругу людей.

Содержание

Пролог	5
Раздел 1	6
Глава 1	6
Глава 2	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Владимир Снежкин

Тысяча и одна отговорка на все случаи жизни или Как выйти сухим из воды

Книга посвящается всем, кто хочет значительно сократить количество жизненных проблем.

Выражаю свою благодарность Чичиарелли Оксане, оказавшей неоценимую помощь в подготовке книги к публикации.

Пролог

Умение лгать – это тонкое искусство, требующее наличие способностей особым образом ощущать ритмику окружающего мира, чувствовать социум, его настроение и эмоции.

Все мы, без каких-либо исключений, на своем жизненном пути сталкиваемся с ситуациями, когда приходится придумывать различные оправдания. По самым разным поводам! Будь то банальное опоздание на работу или сложная жизненная ситуация, вполне способная оказать достаточно сильное влияние на всю вашу дальнейшую судьбу. И здесь каждый пытается выкрутиться по мере своих способностей.

Наблюдая за людьми, пришел к однозначному выводу – всех можно разделить на две категории! К первой относятся те, кто в состоянии моментально придумать то или иное оправдание и должным образом преподнести его окружающим. Таким образом, сняв с себя значительную долю обвинений. Во вторую категорию попадают люди, для которых высота полета фантазии не позволяет быстро сориентироваться. А если что и удастся придумать, то возникают проблемы с донесением «плодов» своего творческого мышления до окружающих. То есть, придумать-то человек сумел, а вот язык почему-то отказывается говорить, вдруг обнаруживая свое текущее местоположение где-то в районе седалищных органов... В самых их глубинах. Данные индивидуумы начинают теряться, мямлить, сбиваться в своих же показаниях. По внешним признакам можно увидеть характерное покраснение кожных покровов лица, приобретающих глубокий багровый цвет, и выпученные глаза, напоминающие глаза австралийской белки, страдающей недельной обстипацией (иначе говоря – запором).

Конечно, я утрирую, но суть дела, в основном, именно такова. По человеку, относящемуся ко второй категории, за милю видно – врет, зараза! Разумеется, против этого человека вся заинтересованная общественность (начальник на работе, муж/жена и т. д.) моментально вводят санкции. Политического или экономического характера. А порой и то, и другое одновременно.

Эта книга как раз для таких людей!

В ней я постараюсь разобрать основные жизненные ситуации, в ходе которых от Вас может потребоваться небольшая смекалка, и элементарные знания определенных вещей. Знания, которые постараюсь передать в данной книге.

Итак, начнем!

Раздел 1

Глава 1 Общие положения

Поведение.

Да, да. Именно поведение. Именно по тому, как вы себя ведете, окружающие могут сделать однозначный вывод – лжете!

То есть, важно помнить, что в абсолютно любой ситуации, в ходе которой вам придется отвечать на неудобные вопросы, многое зависит именно от линии поведения. Если вы хоть на секунду проявите признак неуверенности, начнете что-то невнятно бормотать себе под нос, «стрелять глазами» по сторонам, то все! Конец! Можно смело говорить, что вы провалились. И тогда лучше будет сознаться во всех мыслимых и немыслимых грехах, включая две последние вспышки на Солнце и очередной виток напряженности в Сомали. А дальше уповать на старое правило – повинную голову меч не сечет. Только учитывайте – в наше прогрессивное время меч повинную голову, действительно, не сечет. Штрафника сразу на кол сажают...

Дабы такого не произошло, необходимо свои слова сочетать с грамотно выбранной линией поведения, о которой я упоминал выше.

Как себя вести? Разберем всю последовательность действий с самого начала, исключив пока саму речь.

Не будем разбирать телефонный разговор, так как в этом случае все заканчивается только диалогом. Собеседник Вас не видит. Не контактируя на визуальном уровне, он не может оценивать Ваше поведение.

Разбираем случаи, когда вы оказались с собеседником нос к носу. Каждый можно разбить на три этапа: подготовительный, «в процессе» (вкупе с оправдательной речью) и «отход».

Подготовительный

Первое, что вы должны сделать после того, как понимаете, что совершили небольшую ошибку (например, перечислили несколько миллионов долларов не на тот счет или допустили ошибку в проекте, в результате чего здание, построенное по нему, развалилось на куски, или, встав с утра, осознали, что благополучно проспали собственную свадьбу), за которую вас вот-вот призовут к ответу, это **выкинуть все мысли из головы!** Абсолютно все!

Если в этот момент звонит телефон, надрываясь длинными трелями, не подходите! Все! Стоп!

Вселенная замерла.

Дальше сделайте несколько глубоких вдохов-выдохов. Постарайтесь успокоиться.

«Спокойствие. Только спокойствие!» – должны вы сказать себе.

Ваша голова свободна от мыслей (освободите ее только на это время, а не на всю оставшуюся жизнь!)

Потом постарайтесь вспомнить два-три наиболее приятных момента в вашей жизни. Видите? Не все так хреново! Будьте уверены, подобные моменты еще будут присутствовать в вашей судьбе. Также можете вспомнить речку, на берегу которой вы хоть раз, да стояли.

Вспомните то спокойное, никуда не торопливое течение воды. Так течет сама жизнь. И этот неприятный момент тоже утечет, оставив место следующим событиям. Повторяйте это себе несколько раз.

После того, как обретете внутреннее равновесие, делайте следующий шаг: продумывание своей «оправдательной» речи. Как ее грамотно составить и на какие моменты делать основной акцент, мы разберем с вами позже. На данном этапе будем считать, что вы благополучно все продумали, ответы готовы и прочно сидят в вашей голове.

Стратегия поведения в процессе разговора

Помните: если **собеседник** (так будем называть лицо, задающее вам неудобные вопросы, на которые, увы, вам придется ответить) знает вас достаточно хорошо, то он способен на интуитивном уровне чувствовать все несоответствия в вашем поведении. То есть, внешне оставаться **АБСОЛЮТНО** спокойным ни в коем случае нельзя, так как собеседнику это покажется странным и обязательно насторожит его. Он начнет присматриваться к вам более внимательно. В конце концов, при вашей удачной игре в «толстокожую, пуленепробиваемую личность» он действительно может прийти к выводу, что Вам на все плевать! И на него, в частности, тоже! А вот этого вам не простит ни один собеседник, будь то начальник на работе, или любимая вторая половина в семье. Ибо абсолютное спокойствие в таких ситуациях предстает не иначе, как равнодушие. А равнодушных не любит никто.

*Для того, чтобы понять, достаточно представить себе, что вы сейчас находитесь на месте **собеседника**. Возьмем стандартную ситуацию на работе: вы – всемогущий **НАЧАЛЬНИК**, у которого в подчинении бегают небольшая кучка простых смертных.*

*И вот настает тот день, когда один из смертных провинился! Вы вызываете его к **СЕБЕ**, заранее приняв грозный лик.*

– Как ты посмел, червь??? – восклицаете вы, извергая во все стороны гром и молнии.

*Вы ожидаете, как сейчас у него подогнуться коленки, он что-то залопочет в свое оправдание. А вы будете его морально **УНИЧТОЖАТЬ**, являя ему все его недостатки.*

И каково же ваше удивление, когда смертный, оставаясь спокойным до неприличия, приводит вполне разумные оправдательные доводы. И ни один мускул не дрогнул на его лице!

Черт... А вы так старались... Что-то тут не то!

*В следующий миг у вас закрадывается страшная мысль – смертный вас не уважает! Он вас не боится! Ему все равно! И на работу тоже, поскольку косячит! Эвон, с каким наглым видом он **ВАС** рассматривает! Словно это не он смертный, а **ВЫ**.*

*Делаете еще одну попытку вразумить его, принимая во внимание представленные им оправдательные причины. Он по-прежнему спокоен. Признаков, что внимает **ВАШУ** речь, не имеется. В конце концов, вы вынуждены его отпустить. Но несмотря на внешнюю реабилитацию работника, показанную вами (он привел веские оправдательные доводы, в свете которых его осуждать сложно), в вашей голове зародился негатив по отношению к данному смертному...*

Само собой разумеется, дальше могут последовать более жесткие методы воздействия со стороны руководства. Отсюда вывод:

Необходимо показывать ваше расстройство по поводу случившегося.

Для этого в процессе беседы время от времени опускайте глаза в пол. Затем снова поднимаете взгляд на собеседника, смотря ему в глаза твердо и уверенно. Ни в коем случае не вызывающе!

И еще: желательно несколько раз бросить несколько быстрых взглядов (чтобы собеседник это заметил!) в незримую точку, находящуюся на полметра левее и полметра выше от собеседника (относительно вас). Зачем? Не буду вдаваться в подробности, просто скажу, что

в психологии взгляд, направленный в эту сторону, указывает ваше мысленное обращение к зрительным воспоминаниям.

В психологии принята следующая теория, интерпретирующая направления взглядов (относительно вас):

- вправо вверх говорит о создании зрительных образов, фантазировании.*
- влево вверх – о попытках обратиться к воспоминаниям, воссозданию зрительных образов, которые либо имели место в реальности, либо были придуманы ранее.*
- вправо по горизонтали – создание слуховых образов.*
- влево по горизонтали – о попытках вспомнить звуки, когда-то услышанные человеком.*
- вправо вниз – о размышлениях, переживаниях эмоции.*
- влево вниз – о внутреннем диалоге, анализ чего-либо.*

«Оправдательная речь»

Четко следуя вышеописанной линии поведения, траурным голосом «толкаете» речь, после которой у собеседника не поднимется нога, чтобы пнуть вас. То есть, он не должен найти поводов для того, чтобы применить к вам карательные меры. А если и найдет, то должен усомниться в целесообразности их применения, поскольку нехорошо будет выглядеть как в собственных глазах, так и в глазах всех окружающих, которым доведется узнать причину ваших недоработок/опозданий/прогулов и тому подобному.

Как я уже говорил, все возможные отговорки мы разберем дальше.

«Отход»

Завершив произнесение оправдательной речи, с печальным видом выслушайте все, что вам скажет собеседник, не забывая периодически согласно кивать головой на его умозаключения (если они не подвергают сомнению сказанное вами минутой ранее) и пожелания.

Ни в коем случае не говорите, что такого больше не повторится!

Так как вы поставите под большое сомнение те причины, которые озвучивали. К тому же, всегда старайтесь оставлять себе место для дальнейших маневров.

Пример:

В качестве оправдания опоздания, вы довели до сведения руководителя, что помогли пожарникам вытаскивать бабушку из горящего дома.

– Такого больше не повторится, Иван Соломонович, – положив руку на Библию, клянетесь вы.

– Вы больше не будете помогать спасать людей? – обязательно переспросит ваш руководитель.

И что вы ответите?

– Нет. Не буду.

Поверьте, в таком случае вы будете выглядеть не самым лучшим образом. Да и вся ситуация будет выглядеть полным фарсом: сегодня, значит, вы не смогли пройти мимо, а завтра вам будет наплевать.

Так не бывает! Человек в таких ситуациях действует на эмоциях. И если он сегодня полез кого-то спасти, то и завтра полезет. Следовательно, заявляя о своем намерении в будущем проходить мимо таких ситуаций, человек врет. А если он врет, заранее об этом зная, то не может

ли быть ложью и первоначальное его утверждение (в том, что сегодня он спасал бабушку)? И Иван Соломонович начнет копать. Пусть и не докопается до истины, но зерно сомнения к вашим словам у него в мозгах будет посеяно.

Так вот, выслушав все пожелания собеседника, и согласно покачивая на них головой, с траурным видом принесите свои извинения за ситуацию и с таким же видом удалитесь, сославшись на текущие дела.

Все! Больше никаких действий от вас не требуется.

Но что делать, коли у вас напрочь отсутствует актерская жилка, позволяющая СЫГРАТЬ несвойственную вам линию поведения? Если вы привыкли жалобно блеять перед собеседником, и у вас не получается вести себя естественно и непринужденно, фактически отыгрывая несвойственную вам маску? Вооружившись знаниями, поведенными вам в этой книге, идете в бой, но НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ! В этой ситуации не рискуйте.

Помните, что подобный «рывок в бой», когда у вас на вооружении исключительно знания, с не выработанными заранее моторикой движений и соответствующей им мимикой (артистизмом), заставит вас выглядеть комично. Причем настолько, что рискуете в узких кругах (среди коллег) получить партийную кличку «клоун». И на грядущий Новый Год в качестве подарка вам вручат колпак с бубенчиками, круглый нос-картошку и огромные красные башмаки сто двадцать шестого размера...

Тут надобна тренировка, которая позволит овладеть нужным навыком.

Изначально была мысль порекомендовать вам использовать в качестве тренажера ближайшего друга/подругу, но как только представил себе, каким насмешкам вы подвергнитесь, своими потугами исполняя главную роль в «театре одинокого комедианта» ...

В общем, предлагаю поступить по-другому. Возьмите кота. Да, да. Самого обыкновенного усатого и полосатого кота (ежели таковой отсутствует, собаку. Если и ее нет, то, в конце-то концов, подойдет и крыса, пойманная в ближайшем подвале).

Данный зверек будет тем самым «благодарным» зрителем, который будет служить пресловутой аудиторией и которого в будущем заменит вполне реальный человек.

Еще потребуется зеркало.

Посадите зверька рядом с зеркалом (на шлейку или в клетку, дабы не сбежал, приняв ваши упражнения за попытку его убить) и встаньте таким образом, чтобы одновременно видеть и его, и свое отражение, после чего можете начинать.

Выбираете ситуацию, за которую вам необходимо будет оправдаться.

Например, представьте, что вы – министр здравоохранения и сейчас оправдываетесь перед Государственной Думой за низкий уровень заработной платы врачей, хотя за пару месяцев до этого перед экранами телевизоров вы заявляли о ее повышении раза в два. Вам даже деньги на это выделили, но вы и сами не поняли, по каким закоулкам вверенного министерства они «рассосались».

Продумываете и произносите душещипательную речь, не забывая посматривать в зеркало и на кота. Повторяете упражнение несколько раз, пока ваша речь не будет выглядеть убедительно, а поведение – ей соответствовать.

Ваше мастерство игры можно будет признать верхом совершенства, когда кот (или кто там у вас в итоге будет) прослезиться и заявит вам человеческим голосом:

– Верю, хозяин, верю!

Глава 2

Личность собеседника

Готовя свое выступление («оправдательную речь»), вам необходимо будет отталкиваться от собеседника, то есть учитывать его характер, манеру поведения и разговора.

Поясню: для каждого типа людей существуют разные слова и обороты речи, которые приводят к ожидаемому вами воздействию. И подаваться они должны соответствующим образом, наиболее приемлемым для человека.

Например, слова, предназначенные для мягкого, интеллигентного человека, вряд ли возымеют воздействие при диалоге с обладателем жесткого и волевого характера. Бесплезно со слезами на глазах рассказывать о своих чувствах, возникших при виде бездомного котенка (которого вы, на самом деле, в глаза не видели), отвезенного вами в ближайший ветеринарный центр, полковнику запаса, прошедшему через горнило парочки региональных войн. Полковнику будет более понятен сухой, четкий доклад, оправдывающий проваленное вами задание. Избегайте уменьшительно-ласкательных выражений: глазки, лапки, котенок и т. д. Говорите только: «лапы», «глаза», «котенок».

– Иван Иванович, я не смог выполнить ваше задание по некоторым причинам, не относящихся к рабочим моментам.

– Это по каким? – приподнимет бровь Иван Иванович.

– Выходя с подъезда, случайно наступил на котенка. Не заметил его. Осмотрел и заметил, что он прихрамывает. Видимо, я ему лапу отдал. Поскольку, это моя вина, то я и повез его к ветеринару. Бросать не стал, так как не знал характер полученных повреждений. От ветеринара повез пристраивать котенка в специализированный центр.

Ваши слова скажут руководителю о вашем высоком уровне ответственности: вы совершили ошибку (наступили коту на лапу), вы же ее и исправили (отвезли его к ветеринару). Даже если он ненавидит кошек, ваши действия он одобрит, поскольку вы сумели ответить за свой поступок. Значит, и на работе вы будете поступать подобным образом, исправляя свои ошибки.

И наоборот, отчитываясь перед мягким человеком, вам следует рассуждать долго, растекаясь по древу в общих рассуждениях о человечности, и не стесняясь показывать эмоции и переживания.

– Евгений Ильич, у меня сегодня произошло неприятное событие, из-за которого я не смог выполнить ваше задание.

– Что за событие? – вежливо поинтересовался Евгений Ильич.

– Выходя из подъезда, случайно наступил на маленького котенка. Ну, не заметил его! Маленький, несмышлёный. Под ноги бросился, – и сделав горестное лицо, вы восклицаете. – Он начал убегать от меня. Тут-то я и заметил, что он прихрамывает на одну лапку. Видимо, я ему ее повредил! Евгений Ильич, прошу прощения, но я не смог оставить котенка на улице в таком состоянии! Повез его в ветеринарную клинику. Понимаю, что можно было оставить все, как есть. Но решил проявить человечность по отношению к зверьку. Сомневаюсь, что кто-нибудь еще бы сделал это.

Чувствуете разницу? Думаю, да.

Для упрощения материала, предлагаю разделить всех людей по типам характеров на несколько основных групп, не прибегая при этом к общепризнанным стандартам деления.

1. «Военные»

Люди жесткие, волевые, четко отдающие распоряжения и требующие их неукоснительного выполнения. Их девизами являются фразы: «Краткость – сестра таланта» и «Никогда не откладывай на завтра то, что можешь сделать сегодня».

При этом совсем не обязательно, что они сами следуют своим девизам! Они могут и отложить дело на завтра, или вообще перекинуть его в ящик, где хранятся дела, классифицируемые «нужно когда-нибудь обязательно сделать».

Данные девизы пропагандируют среди всех окружающих: подчиненных на работе, членах семьи, прилагая все мыслимые и немыслимые усилия по их выполнению.

Конечно, среди этой группы людей часто встречаются и такие, кто строго следует пропагандируемым идеям. Тогда окружающим могу только искренне посочувствовать: удел всех членов семьи – ходить «по струнке», желательно строевым шагом, а подчиненных на работе – примерить и в дальнейшем поддерживать образ «ишак обыкновенный, прямоходящий, чрезвычайно живучий».

Отличительной особенностью таких людей является «взрывоопасность». Старайтесь не соваться во время приступов плохого настроения. В случае, когда сами являетесь источником плохого настроения (например, несете дурное известие), готовьтесь проявлять высший уровень смекалки и сообразительности.

В общении с такими людьми выдерживайте их манеру общения: докладывать кратко, все слова только по существу вопроса.

Выражение лица – «кирпич обыкновенный, чрезвычайно серьезный и малость расстроенный».

При построении фраз используйте следующие выражения (они до смешного простые):

- Я это сразу сказал, но...
- Я быстро сделал то, что надо, но...
- Я старался все выполнить, но...
- Я спешил, но в силу обстоятельств...

2. «Утонченные»

Данная группа отличается, прежде всего, своей развитой эмоциональной составляющей (в нее можно смело отнести большинство женщин).

Не терпят резких прилюдных выражений, использующих ненормативную лексику, хотя сами, порой, могут выразиться так, что позавидует бывалый матрос. Но последнее происходит крайне редко.

Свойственно излишне накручивать себя по нюансам, которые людям других типов кажутся пустяковыми. Очень не советую иметь таких людей в неприятелях, поскольку они любят и умеют мстить, хотя зачастую в этом не признаются, открыто декларируя свою любовь к ближнему своему, пусть этот «ближний» и сотворил нечто неприятное.

Лично у меня есть такое мнение, что крылатую фразу «мечь – это блюдо, которое подается в холодном виде», придумал представитель именно этой категории людей.

При объяснениях с таким человеком старайтесь выдерживать трагическое выражение физиономии. Произносить речь следует траурным голосом. Всем своим видом выказывайте глубочайшую озабоченность теми вещами, о которых в данный момент вещаете! Озабоченность до такой степени, что какой-то момент собеседнику должно показаться, что вы мыслями не в этом помещении... вы где-то там... в себе... Переживаете!!!

Почувствовав в вас родственную душу – тонкую и ранимую, собеседник начнет испытывать к вам сочувствие, быстро переходящие в позитивные эмоции.

При построении фраз используйте следующие выражения:

- Я очень переживаю, что...
- Произошедшее серьёзно задело меня!
- Я сам не свой от такой ситуации...
- Глубоко опечален, что подвел Вас...
- Поймите, это не оставило меня равнодушным...

Примечание:

Все вышесказанное недопустимо в семейных взаимоотношениях, поскольку «утонченные», судя по моим наблюдениям, в подавляющем большинстве случаев стремятся видеть рядом грубого, морально сильного партнера, стремящегося к доминированию.

3. «Ни рыба, ни мясо».

Мягкий, подверженный стороннему влиянию человек. Уравновешенный, всегда готовый выслушать, поддержать, ободрить. Глубоко переживает свои неудачи, но при этом старается не показать это внешне. В такие моменты неразговорчив, замкнут в себе. И наоборот, в случае удачи радуется подобно ребенку, момент за моментом вспоминая все действия, которые к оной удачи привели. Причины своего приподнятого настроения не особо скрывает (при доверительном разговоре охотно ими поделиться со своим ближним кругом).

Подвержен депрессиям и приступам меланхолии. Мечтателен. Не особо любит работать, но по работе делает довольно-таки много. Как ни удивительно, но деловая хватка у таких людей есть. Способны подразделять задачи по степени важности и концентрироваться на выполнении одной из них, которую поставили в своем списке на первое место. Решают ее, как правило, в самые кратчайшие сроки.

С таким типом людей вам можно свободно «качать» права, предпринимая активные попытки сесть ему на шею. Разумеется, не выходя за определенные рамки («Петр Петрович, а не считаете ли вы, что мне необходимо повысить заработную плату в три раза?»)

Тон держать настоятельным, но в то же время не допускать нагловатых интонаций.

Каким бы мягким такой человек не был, он не потерпит обращений: «Ты, это...», «Ну, чо...», «Чо, каво ты...», «Я же сказал...», «Вот те раз...» и других из того же ряда, применяемых при разговоре с «корешами», «братанами» и «сеструхами». Жаргон оставляйте на улице. Помните, вы на работе и он (она) ваш начальник! Каким бы «корешем» вы его не посчитали.

При построении фраз используйте следующие выражения (скрытые команды):

- Вы должны понять...
- Вы просто обязаны принять во внимание...
- Необходимо поступить следующим образом...
- Вам надо учесть...
- Я уверен (а), вы меня поймете. Дело в том, что...

Примечание (о Фаворитах):

В ближайшем окружении подобного типа людей практически всегда присутствует личность, оказывающая на них большое влияние. Назовем подобную личность фаворитом (или фавориткой, если это женщина). Как правило, фаворит руководителя играет определяющую роль в принятии тех или иных его решений. Также руководитель прислушивается к мнению фаворита по поводу рабочего персонала. То есть, немаловажное значение при оценке вашей компетентности сыграет обстоятельство, понравились вы фавориту Его Величества или нет.

В случае возникновения негативного отношения, можете спешно подыскивать себе новую работу. Будьте уверены – скоро вам дадут пинка из компании. Поэтому, в случае появления у руководителя фаворита, попытайтесь найти с последним контакт, дабы вам было гарантировано хорошее существование на работе.

Если в роли фаворита выступает мужчина, старайтесь при каждом удобном случае с ним говорить, обсуждая текущие дела, погоду, машину и так далее. Не стесняйтесь спрашивать совета.

Но ни в коем случае не обсуждайте коллег! Почему? Да потому, что вы не знаете точно, к кому фаворит относиться с негативом, а к кому – с позитивом!

– Неправда! – воскликните вы. – Мне видно, как и к кому относиться фаворит!

Хорошо. Пусть будет так. Приведу лишь один пример, ясно показывающий, насколько иногда людям свойственно заблуждаться:

Случай произошел у меня на глазах. В одну из крупных компаний нашего города пришел устраиваться невзрачный человек, на скромную должность обычного офисного планктона, гордо именуемую «менеджер по продажам». И был этот человек достаточно вредным, чрезмерно педантичным, нереально пунктуальным и слишком ответственным. А сам такой весь мелкий... плюгавенький...

Само собой разумеется, начали над ним насмехаться все окружающие, поминая в разговорах все его недостатки и насмехаясь над вышеперечисленными чертами, кои обычно вызывают у руководства положительные эмоции.

И был в той компании мягкий и чуткий руководитель, имевший близ себя фаворита – человека жесткого, умного и волевого, занимавшего должность первого заместителя. Тандем «злой и добрый полицейский», так сказать...

И как-то наш плюгавенький человечек и всемогущий фаворит столкнулись в одном из коридоров здания, в котором располагалась компания. С первого взгляда фаворит невзлюбил человечка, первым отпустив про него какую-то колкость в общем зале. Понимаю, что со стороны заместителя генерального директора это смотрелось, мягко говоря, некрасиво, но...

Что тут началось! Сотрудники, стремясь втереться в доверие к фавориту, начали радостно улыбаться, и при каждом удобном случае в его присутствии поминали: «А вы знаете, что еще это плюгавый учудил?»

Фаворит улыбался, благосклонно выслушивал, кивал головой.

Через неделю все были повергнуты в шок, когда узнали, что нашего человечка поставили начальником отдела! Не заместителем, а сразу начальником! Притихли, ничего не понимая. Замерли в ожидании. А нападки со стороны фаворита прозвучали вновь!

Все рассудили, что возвышение человечка было волей директора, почему-то решившего пойти наперекор своему фавориту. Подумав и приняв во внимание мягкий характер генерального директора, все рассудили, что возвышение человечка является делом случайным. И недолгим. Ведь видно невооруженным глазом, что зам. генерального недоволен возвышением «плюгавого»! Значит, ходить в начальниках тому недолго.

И все начали злословить о новоиспеченном начальнике отдела еще больше. Особенно те, кому выпала честь быть в его подчинении.

Прошло три месяца. «Плюгавенький» успел уволить несколько своих подчиненных, чем заткнул рты всем в своем отделе. На проверку он оказался человеком довольно жестким и требовательным, умел «приводить подчиненных в чувство». Так что отдел пахал, словно колхозный трактор во время битвы за урожай, показывая лучшие результаты за пятилетку!

Но то в его отделе. Остальные же, включая руководителей среднего звена, были преисполнены праведным негодованием – «плюгавый» уволил пару сотрудников, работавших чуть ли не со дня основания компании! К тому же, вырос в должности до неприличия быстро!

И тут, как гром среди ясного неба, прозвучала новость: «плюгавенького» назначают третьим заместителем генерального директора – руководителем департамента закупок!

Первые несколько дней все ходили в глубоком нокдауне. Как? Почему? Эти вопросы крутились у всех в головах. Пока секретарша генерального директора вечером третьего дня не поведала всем, что идет экстренное совещание, собранное по инициативе владельцев компании, на котором также присутствуют все директора.

И как раз обсуждают «плюгавого»... Вернее, его столь быстрое возвышение. Оказалось, что он является двоюродным братом фаворита!!! Того самого фаворита, который его всячески хаял!

А почему они, собственно, скрывали родственные связи? Тут все просто – владельцы компании были против того, чтобы близкие работали в стенах одной компании. Понимаю, что большинству работодателей на такой нюанс совершенно все равно, но конкретно этим владельцам этот факт не нравился совершенно. По этой причине, фаворит и «плюгавенький» тщательно скрывали свою связь. Но все равно, через некоторое время все тайное стало явным, и их призвали к ответу.

И что самое интересное, за счет высоких результатов отдела, которым руководил «плюгавенький», владельцы решили сделать исключение из правил и оставить его на должности!

Последующий за этим событием месяц прошел спокойно. Естественно, все разговоры о «плюгавеньком», словно по волшебству прекратились. Да и не было более «плюгавенького». Все вдруг разглядели в нем «уважаемого Виталия Викторовича»!

Так вот, через месяц наиболее злостные хулителю, ругавшие его перед фаворитом, получили предложение от руководства компании уволиться. Как водиться, по собственному желанию. Тайком им передали, что несогласных так или иначе, уволят, но уже по какой-нибудь причине. Дураков не нашлось, и заявления написали все, кому это было предложено.

Вот, как-то так все и произошло. Хотите той же участи? Нет? Тогда не обсуждайте никого из коллег. И по жизни никого не обсуждайте... Мало ли как эта самая жизнь повернется! Как говорить, «сегодня ты, а завтра тебя».

4. «Батан обычный».

Немногословный, вечно погруженный в какие-то доклады, отчеты, графики, чертежи и прочую макулатуру, в бумажном и электронном виде. Знает все последние новинки, так ли иначе касающиеся его профессиональной деятельности, которые только успевают появляться на рынке. Обожает разговоры на профессиональные темы. Соответственно, недолюбливает принимать непосредственное участие в рассуждениях «о погоде», «о сотрудниках на работе», «обсуждении друзей» и прочих (он их предпочитает слушать, так как по природе является человеком любопытным и любознательным), хотя при желании может и поддержать.

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.