

Георгий Огарёв

28 законов карьерного роста



Георгий Огарёв

28 законов карьерного роста

авторский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=167125

31 закон карьерного роста: Рипол Классик; 2002

ISBN 5-7905-1336-0

Аннотация

Книга была издана издательством «Рипол Классик,» в 2002 году под названием «31 закон карьерного роста». В жизни современного человека все большую роль играет трудовая деятельность. Причем она не сводится лишь к ежедневному посещению места работы и получению заработной платы. Многие, пришедшие на работу в ту или иную организацию, стремятся не засиживаться долго на одной и той же должности, а как можно быстрее продвигаться вверх по служебной лестнице. Наша книга предлагает читателю материал, направленный на то, чтобы помочь `карьеристам` достичь однажды заветной цели. Главы выстроены в виде законов с формулировками, толкованием, доказательствами на исторических примерах и обратной стороной, что позволяет со всех точек зрения осветить все тонкости карьерного роста. Книга будет интересна широкому кругу читателей.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
ЗАКОН 1	6
ЗАКОН 2	18
ЗАКОН 3	31
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Георгий Огарёв

28 законов

карьерного роста

ВВЕДЕНИЕ

Вниманию читателя предлагается книга, посвященная карьерному росту и взаимоотношениям человека в рабочем коллективе. Данная книга будет интересна всем, кто интересуется продвижением по службе и карьерным ростом. Каждый человек стремится добиться чего-то большего, подняться по социальной лестнице или обрести определенные материальные преимущества. А в книге в самой развернутой форме представлены законы, которые помогут заинтересованному читателю найти свой путь в сложном мире деловых взаимоотношений. Все приведенные законы подтверждаются историческими примерами, рассказывающими о том, как разные люди использовали подобные принципы и добились немалых успехов.

Книга построена таким образом, что в ней даны формулировки и толкования самих законов, их доказательства на исторических примерах, а также обратная сторона, то есть отрицательные варианты, к которым может привести педан-

тичное соблюдение подобных законов. Каждый закон – это одно из неписанных правил, следование которому сможет помочь человеку выработать свою линию поведения.

Книга написана в занимательной форме, в ней нет явных советов и указаний, она только показывает возможные варианты поведения и демонстрирует возможности того или иного выбора человека. В этой книге каждый читатель найдет то, что ему больше всего по душе. Здесь есть и тонкий замысловатый юмор, спрятанный в занимательных притчах и легендах, приводятся также мнения самых известных и знаменитых людей относительно указанных правил; кроме того, книга обнаруживает хорошее знание психологии человеческих взаимоотношений на рабочем месте. Отсутствие назидательного и менторского тона сделает чтение занимательным и приятным. Законы, сформулированные в книге, – это принципы взаимодействия не только коллег, или руководства и работника, это также механизмы, приводящие в действие любые человеческие взаимоотношения в официальной и неофициальной обстановке.

Большинство законов известны людям с давних пор, это своего рода неписанные правила, которые помогают человеку лучше ориентироваться в окружающем мире. А в данной книге все законы собраны воедино, поданы более точно и подробно, а также дополняются интересной и полезной информацией.

ЗАКОН 1 НЕ СКРЫВАЙ СВОЕГО ЧЕСТОЛЮБИЯ, ПРОЯВЛЯЙ ИНИЦИАТИВУ

Формулировка закона

Работника можно сравнить с рекламируемым товаром: расхваливание своих достоинств и желание продать себя подороже. Если вы не хотите всю жизнь просидеть на одном рабочем месте, то нужно действовать именно так: говорить о своих способностях, предлагать себя на какую-либо должность, только тогда вы не останетесь незамеченной.

Толкование закона

Каждый из нас слышал о Золушке, скромной девушке, угнетаемой злобной мачехой и мечтавшей о том, чтобы посмотреть на бал через окошко королевского дворца. Мы знаем, что бедной сиротке повезло – и она, повстречав добрую фею, превратилась в красавицу, познакомилась с принцем и вышла за него замуж. Эта сказка настолько хороша, что за-

ставляет верить в собственную правдивость и мечтать о том, что и мы когда-нибудь повстречаем сначала фею, которая придаст нашему облику надлежащий вид, а затем и прекрасного принца, который решит все наши проблемы, воплотит мечты, исполнит желания. Однако проходит время, а фея и принц что-то не спешат появляться на нашем жизненном горизонте, оставляя нас в состоянии растерянности и разочарования.

Конечно же, мало кто согласится потратить свою жизнь на ожидание момента, когда кто-то или что-то заставит ситуацию измениться, а фортуна – повернуться к нам лицом. Для тех, кто не смирился с неизвестностью и полон решимости «взять быка за рога», наилучшим вариантом действий является активность и инициатива, посредством которых человек может самостоятельно проложить себе путь к вершинам успеха.

Честолюбие очень часто подвергалось критике в былые годы, что связано прежде всего со стремлением навязать людям искусственно созданные представления о межличностных отношениях, которые базировались на приближенной к идеалу этике. Однако реальные взаимоотношения работников на предприятии далеки от идеала нравственности и представляют собой нечто принципиально иное, так как целью трудовой деятельности является не соблюдение норм морали, а достижение успеха, карьерный рост, материальный достаток.

Поэтому было бы странным вместо того, чтобы использовать все имеющиеся ресурсы в деле продвижения себя по лестнице должностей, заботиться о том, чтобы не причинить душевную боль кому-то из сослуживцев. Ведь деловые отношения, которые не затрагивали бы чьих-то интересов, практически невозможны, и уже тем фактом, что один человек (руководитель) ставится выше другого (подчиненного), нарушаются все основные правила морали.

Аспект данной проблемы, связанный с наличием совести, обладающей голосом и взывающей всякий раз, как только мы делаем нечто, вполне соответствующее нашим личным стремлениям, но не вполне – стремлениям другого, важен потому, что мало кто из нас способен поставить себя на место другого и посмотреть на события его глазами. Именно поэтому мы ожесточенно критикуем окружающих за их стремление выдвинуться, сделать карьеру, заработать побольше денег, но совершенно забываем о точно таких же поступках, когда совершаем их сами в стремлении занять более высокий пост, «выбить» зарплату повыше.

Не стоит ли нам вместо того, чтобы распалиться на костре критики, подумать о том, что окружающие – точно такие же люди, как и мы, с такими же стремлениями и интересами, и вместо того, чтобы следить, что делает кто-то другой в надежде продвинуться, заняться собственным продвижением, дав начальству понять, что вам не чужды инициативность, высокая работоспособность, активность в любом деле и от-

ветственность. Покажите окружающим, что перед ними – не просто очередной «винтик» в структуре организации, но и деловой человек, который не собирается пребывать слишком долго на одном месте и обязательно приложит все усилия, сделает все от него зависящее для того, чтобы занять подобающее ему положение на ступенях жизни.

Байка

Жил-был как-то в Америке человек, который был совершенно уверен в своих редкостных талантах. Он постоянно твердил всем своим знакомым, друзьям и родным о том, что его недооценивают, что он вынужден зарывать свои таланты в землю по той простой причине, что ни сотрудники, ни начальник не замечают, насколько он талантлив. Будучи на работе, он выжидал момента, когда кто-то из коллег совершит ошибку, и, тут же подходя к начальнику, говорил: «А вот если бы Вы поручили это дело мне, такого бы не случилось». Так он говорил довольно долго и совершенно безуспешно. Однако в один прекрасный день начальнику надоело выслушивать подобные заявления, и он решил попробовать нашего героя в деле. И тут оказалось, что за годы непризнанности им было накоплено столько интересных предложений и разработок, что предприятие быстро достигло высокого уровня прибыльности и вышло на одно из первых мест на рынке.

Начав с демонстрации своих способностей и далеко идущих

щих намерений перед непосредственным начальством, можно сделать первый шаг в карьере, который затем станет оплотом дальнейшего продвижения. Необходимо пользоваться любой возможностью для того, чтобы показать свою заинтересованность: высказывать свое мнение, предлагать усовершенствовать процесс производства, изобретать механизмы, облегчающие работу, браться за организацию дополнительных работ, не упускать ни одного шанса показать свои способности перед руководством.

Доказательство закона

С давних пор известно, что человек, стремящийся обратиться на себя внимание, показать руководству, что он не намерен тратить свои дни на пребывание простым работником, является важным компонентом и рычагом профессионального роста. Действительно, вряд ли можно назвать случай, когда работник, тихо выполнявший свои обязанности, никогда не заявлявший о себе, никому не заметный, смог пробиться на высокую должность, хотя бы немного продвинуться в карьере.

Легко представить себе такого человека, не задумывающегося о том, что предпринять для собственного продвижения, либо настолько скромного, что любая мысль о том, чтобы показаться на глаза начальству, произнести речь, намекнуть на свои способности, вызывает у него трепет и заставля-

ет еще сильнее вращаться в рабочее место. Неужели это именно такой образ поведения, который требуется уверенному в себе, активному и талантливому человеку, решившему заняться собой? Не лучше ли отбросить стеснение и громко заявить о себе, сразу же поставив начальство в известность о том, что на предприятии появились молодые перспективные кадры, способные взять на себя ответственность за коллектив и за всю работу.

Устроившись в ту или иную организацию, необходимо сразу же ознакомиться с ее структурой. Это нужно для того, чтобы определиться с возможностями продвижения по службе. Лучше всего сделать это еще до того, как созрело решение подписать договор о найме либо согласие поступить на должность, так как может оказаться, что обещанные при поступлении перспективы – всего лишь миражи производственной пустыни.

После того как будет выяснено, действительно ли компания имеет ресурсы для продвижения работников по должностной лестнице, необходимо уже во время собеседования словесно обозначить свое стремление к продвижению. Работодатель должен знать о том, что работник не собирается просидеть свой век за столом офиса или простоять за станком, а стремится к чему-то большему, и это стремление не лишено оснований.

Как только договор об устройстве на работу заключен, необходимо обосноваться на новом месте и начать освоение

процесса производства. Это совершенно необходимо, так как будущий руководитель должен разбираться во всем, что происходит на его предприятии. После того как все тонкости производственного процесса будут освоены, можно начинать осаду начальства.

Перед тем как напомнить руководству о высказанных ранее намерениях не останавливаясь на достигнутом, необходимо тщательно продумать план беседы, подобрать веские аргументы, которыми следует обосновать свое стремление и готовность подняться по служебной лестнице, научиться защищать свои способности перед лицом руководителя, который очень легко может сбить с толку молодого работника, намекнув на отсутствие у него опыта и стажа работы.

Заранее подготовившись ко всем возможным вопросам и нападкам, можно с уверенностью проследовать в кабинет начальника, с большим спокойствием поговорить с ним, с большей вероятностью надеяться на успех разговора. Не секрет, что при обдумывании новых кандидатур на ту или иную должность в расчет принимаются не только профессиональные, но и чисто человеческие качества работника. Поэтому, произведя приятное впечатление своей уверенностью, готовностью отвечать на поставленные вопросы, спокойствием, взвешанностью мысли, можно заработать дополнительное очко, которое, возможно, и станет решающим.

Авторитетное мнение

Начальству необходимо постоянно напоминать о себе. Действительно, молчаливый, удалившийся подальше от проявляющего активность ядра коллектива работник не привлечет к себе внимание руководства и не сможет продвигаться на вышестоящую должность. Ведь из качеств, принимаемых в расчет при продвижении работников, на первом месте находятся именно активность и инициатива.

С. Гроф

Если во время первой беседы начальство отделалось обещаниями, не следует прекращать попытки продвигаться, сев и начав ждать, когда же оно сообщит о своем решении, повышении, новой должности. Этого не произойдет никогда! Подобные речи начальников, направленные на временное успокоение работника, на то, чтобы отослать человека от себя, зародив в его сердце бесплотную надежду, никогда не выполнялись и не выполняются. Поэтому, если шеф начал вводить разговор в сторону «как только, так сразу», честно предупредите его о том, что не оставите в покое до тех пор, пока он действительно не рассмотрит ваше предложение и не сделает вам встречного, которое вас устроит. Можно даже намекнуть на то, что вам известны подобного рода уловки и что в вашем случае они не сработают.

Таким образом, время от времени напоминая о себе, не давая руководству забывать о своих способностях и талантах, можно добиться быстрого продвижения по службе.

Доказательством подобного подхода к собственной карьере может послужить история из жизни словацкого короля Милослава Охотника, который получил трон за то, что не скрывал своих замечательных качеств правителя.

У прежнего короля, отца Милослава Кароля, было трое сыновей, все – писанные красавцы, и умом они пошли в отца. По традиции первым, кто вступит на престол после кончины предшественника, должен был стать старший брат Яромир. Так и случилось, отец умер, и старший брат оказался на троне. Однако с ходом времени выяснилось, что Яромир не способен управлять страной, так как излишне заботится не о народе, а о своих собаках. Средний брат, Ярослав, испытывая желание заменить Яромира и править страной, тихо настраивал придворных против старшего брата. Милослав же открыто высказывался о том, как следует управлять, что необходимо сделать, чтобы исправить положение.

Через некоторое время старший брат погиб на охоте, его разорвал медведь. И перед придворными встал выбор: сделать королем среднего брата, Ярослава, который стремился покончить со своим предшественником при помощи наветов и козней, или же выбрать Милослава, который показал себя как мудрый и способный к руководству страной человек. Ярослав, поняв, что дворяне склоняются не в его пользу, по-

пытался взять власть силой, однако был схвачен и посажен в темницу. На трон же взошел Милослав и правил долго, принося своей стране покой и благоденствие.

И еще один пример, подтверждающий необходимость открыто проявлять свои честолюбивые намерения, – история карьерного продвижения Иоганна Вольфганга Гете, прославившегося не только своим «Фаустом», но и редкостными способностями политика.

Гете сделал блестящую карьеру при германском дворе, занимал видные должности в правительстве, выполнял дипломатические поручения в различных странах Европы. Как же удалось поэту добиться такого высокого положения? Это произошло потому, что он стремился постоянно быть в курсе всего происходящего в политике родной страны и, уже находясь на первом из занимаемых постов, высказывал стремление не останавливаться на достигнутом и продолжать карьеру.

Спустя многие годы, находясь в Италии с дипломатической миссией, Гете вспоминал о своей молодости и писал о том, что активность молодого человека, его стремление к достижению цели всегда оправдают себя и позволят ему достичь всего желаемого.

Обратная сторона закона

Человек, каждое движение, каждый жест которого гово-

рят о его стремлении продвинуться по служебной лестнице, всегда бывает замечен не только руководством, но и коллегами, которые могут относиться к такому индивиду двояко: те, кто в состоянии понять стремления талантливого и активно-го сотрудника, оценят его действия положительно и даже могут поспособствовать его продвижению. Те же, кто полон зависти к чужим способностям (а их, к сожалению, большинство) и поддерживает свою жизненную активность ненавистью к возможным соперникам, воспримут появление такого сотрудника негативно и будут чинить ему разного рода препятствия, не брезгуя даже наветами и распусканием сплетен.

Поэтому, решив прокладывать себе путь к вершинам карьеры, следует несколько раз подумать: а стоит ли быть таким открытым, так ли необходимо постоянно проявлять свое желание достичь большего, нужно ли постоянно показывать начальству свое рвение, так ли приятно осознавать, что в коллективе есть человек, таланты и способности которого могут быть оценены выше, чем твои собственные?

Образ

Мужчина в расцвете сил стоит посреди офиса, полного людей, сидящих за столами, обложенных бумагами, обставленных компьютерами и периферией. Кроме него, все явно очень заняты, напряженно работают. Он же держит в обеих руках, под мышкой и еще как-нибудь несколько плакатов на

деревянных палках (чтобы было лучше видно). На всех плакатах одна и та же надпись: «Я».

Очень часто стремление молодого, находящегося на пике активности человека продвинуться, сделать карьеру, воспринимается окружающими более чем агрессивно, вызывает злобу и зависть, что делает отношение к нему невыносимым. Еще сильнее эти чувства обостряются, если названный человек действительно получает желанные привилегии от начальства. В таких случаях возможны проявления прямой агрессии либо тайные козни сослуживцев, испытывающих зависть к «выскочке», незаслуженно, на их взгляд, получившему привилегии.

С другой стороны, тот, кто излишне настойчиво лезет в глаза руководству, постоянно обращает внимание на себя, кичится своими талантами, не может не вызвать опасения у самих начальников, и, как следствие, стремление устранить назойливого работника, который может представлять опасность и самому руководителю. Вероятность того, что это случится, что начальник воспользуется первой же возможностью для того, чтобы поставить слишком активного служащего на место, слишком велика, особенно если этот служащий недостаточно умен и не умеет сдерживать своих стремлений.

ЗАКОН 2

СТАНЬ ПОПУЛЯРНОЙ ЛИЧНОСТЬЮ СРЕДИ КОЛЛЕГ

Формулировка закона

Особенность человеческого восприятия и памяти такова, что запоминается очень яркое, эмоциональное, что-то непохожее на другое и других. Поэтому, чтобы вас заметили, нужно стать ярким (не обязательно одеваться ярко), заметным среди своих коллег.

Толкование закона

Человек, стремящийся к успеху, всегда задумывается о том, какими средствами лучше всего воспользоваться, что предпринять, вспоминает о том, каковыми были методы завоевания интереса, использовавшиеся предшественниками, что делают для этого сейчас. Причина столь ощутимой необходимости быть популярным, пользоваться всеобщим признанием, привлекать к себе внимание состоит в том, что завоевание успеха всегда непосредственно связано с интере-

сом, который вызывает личность руководителя, вождя своими поступками, действиями.

Если обратиться к истории политической науки, а именно к ее разделу, изучающему политическое лидерство, окажется, что подобные черты, привлекающие внимание людей, заставляющие их подчиняться указаниям лидера, следовать за ним, принимать его убеждения, собирательно называются харизмой, то есть неким интуитивно воспринимаемым качеством руководителя, которое наблюдается окружающими во внешности, интонации голоса, осанке, жестикуляции.

Но не только руководитель высокого ранга, а даже самый маленький начальник нуждается в подобных качествах, так как за его спиной стоят люди, его подчиненные, волю которых он призван выражать и представлять. Поэтому приобретение популярности принципиально необходимо для того, кто окончательно решил связать свою судьбу с карьерой руководителя.

Возможность достижения популярности зависит от двух основных факторов: желания стать популярным и продуманного и систематичного достижения популярности. Желание стать популярным – это уже почти половина достигнутого, ведь наши порывы, стремления, решительность уже говорят о готовности тела и души к свершениям. Однако, несмотря на это, одного желания все же недостаточно. Поэтому для действительного обретения популярности среди окружающих необходим также тщательно продуманный и выверен-

ный план действий, которые будут направлены на достижение желаемого.

Для того чтобы стать действительно популярным, необходимо прежде всего понять, в чем же состоит популярность. Очень часто мы представляем себе ее как некую скандальную известность, окруженность объекта популярности вниманием, толпами поклонников (конечно же, подобный стереотип навязан нам кинематографом и наблюдением за представителями шоу-бизнеса). Однако на самом деле известность представляет собой нечто иное.

Байка

Необходимость выделяться среди других чем-то ярким и запоминающимся, конечно же, является неременным требованием для того, кто решил не останавливаться на достигнутом и покорить множество новых вершин. Однако отличиться можно не только чем-то привычным, но и совершенно неожиданным образом, как, например это сделал один французский трактирщик в начале XIX века. Случай этот произошел во время инспектирующей поездки императора Наполеона по стране. Бонапарт в то время был настолько знаменит, что каждый трактирщик счел за честь написать на вывеске своего заведения фразу: «Здесь останавливался Наполеон». И только один трактирщик, подумав о том, что для достижения популярности необходимо отличаться от всех,

написал над входом следующее: «Здесь НЕ останавливался Наполеон». Его заведение имело бешеный успех.

* * *

Говоря о карьерном росте, о том, какими качествами должен обладать будущий начальник, описанные выше поклонение и известность не могут приниматься в расчет. Вместо них следует подумать скорее о завоевании авторитета среди коллег, причем авторитет этот должен базироваться не на умении красиво и длинно говорить, ярко и броско одеваться, а на высокой квалификации, на знании производственного процесса, на умении и желании помочь работнику, на понимании нужд трудового коллектива. Именно эти качества помогут любому целеустремленному человеку продвинуться и сделать карьеру, ведь его кандидатура будет поддержана большинством людей.

Даже если ваша внешность оставляет желать лучшего, если вы низкого роста, у вас слабый голос, тем более попытайтесь стать популярным, ведь даже небольшие успехи на этом пути придадут вам уверенности в себе, научат уважать и ценить себя как личность. Пусть первые шаги будут трудными, вспоминайте о знаменитой поговорке: «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом».

Популярность в среде сослуживцев завоевать не так уж сложно. Для этого необходимо найти в себе силы сосредото-

читать в своей личности интересы всех вместе и каждого работника в отдельности. Помимо этого, необходимо быть открытым, всегда готовым к общению, внимательным, справедливым, вызывать добрые чувства, желание сблизиться, поделиться тем, что наболело в душе. Популярный человек – это тот, кто всегда в центре внимания, в ком нуждаются, кого ждут. Это всегда отчасти психолог, умеющий в беседе при помощи слов или же делом помочь ближнему. Став таким человеком, вы легко завоюете популярность среди коллег, почувствуете свою необходимость, сможете апеллировать желанием большинства, выражая стремление перейти на следующую ступень должностной лестницы.

Доказательство закона

Теоретически любой человек вне зависимости от внешних данных, способностей, образования, манер и известности может добиться успеха в более или менее широком кругу. Можно, конечно, понадеяться на случай, сесть и начать ждать, когда же судьба преподнесет счастливый билет на тарелочке с голубой каемочкой. И, возможно, с некоторыми из нас так и случается: не подозревая того, кто-то может стать знаменитым по воле слепого рока. Однако на самом деле популярность играет немаловажную роль в деле достижения успеха. Ведь действительно замеченным, а следовательно, и признанным может стать только тот, кто популярен среди

множества людей, то есть обладает с их стороны одобрением и поддержкой.

Популярность является мощнейшим рычагом воздействия на сознание людей, что позволяет стремящемуся к власти достигать своих целей с минимальными затратами. Существует огромное количество руководств по приобретению популярности, основные идеи которых стоит здесь привести.

Первое, что необходимо помнить человеку, стремящемуся к достижению известности, – это шаткость грани между действительной популярностью и скандальной славой. Если в одном случае скандальность может стать верным соратником человека, то в другом он не добьется ничего, кроме напуганности людей, проявления негативных мнений о себе, отторжения, даже агрессии в свой адрес.

Второе правило человека, стремящегося к популярности, гласит: между популярностью грешника и известностью святого выбирай последнее. Важность данного правила связана с тем, что для подавляющего количества людей наиболее ценными являются патриархальные ценности морали и нравственности: семейный уклад, доброта и порядочность. Поэтому отрицание данных качеств, поступки, противоречащие им, вызовут скорее стремление изгнать такого человека из коллектива, сделать его позор общеизвестным, нежели желание идти за ним.

И третье правило, которому необходимо следовать на пути достижения популярности: для того чтобы не потерять на-

бранные очки после того, как желанная цель будет достигнута, необходимо ответить благодарностью людям, чьим одобрением вы продвинулись так высоко. Помните, что правитель не должен забывать о своих подданных, отдавших ему свои голоса, вручивших ему свои судьбы. Ведь эти же люди, познав неблагодарность, с такой же легкостью заменят вас на другого, не менее популярного человека.

Доказательством важности данного закона может служить история восхождения к славе знаменитого певца Фредди Меркьюри. Будучи молодым человеком, Фредди учился на графика-дизайнера в одном из британских колледжей. В группе молодых людей, проходивших обучение вместе с ним, увлеченных искусством, ведущих богемный образ жизни, тихий ливийский мальчик был совершенно незаметен. Так он кончил колледж и устроился на работу в магазин поношенной одежды. Именно там в голову Фредди пришла гениальная идея – добиться популярности, изменив самого себя.

И с тех пор он совершенно изменился: его манеры обрели королевское достоинство, его походка выдавала грандиозные амбиции, его жесты были полны блеска и эффектности, слова, которые он произносил, звучали подобно королевским указам.

Встретив двух молодых людей своего возраста, Фредди создал рок-группу, которая затем, после того как к ним присоединился четвертый музыкант, получила название

«Queen» («Королева»). Группа достигла бешеного успеха, ее песни поднимались на вершины хит-парадов, а сам Фредди Меркьюри стал одним из самых популярных музыкантов XX века, написавшим самую великую песню всех времен – «Богемную рапсодию».

Авторитетное мнение

Каждый из нас знает, что все яркое и необычное привлекательно. Так, вороны стремятся к блестящим предметам, маленькие дети – к погремушкам, ну а взрослые – к тому, что привлекает их внимание, может заинтересовать, увлечь, вызвать зависть. Качество объекта интереса (положительный или же негативный) при этом совершенно не важно, главное – его привлекательность. Поэтому тот, кто стремится привлечь к себе внимание, выдвинуться, быть замеченным и признанным, одной из составляющих своей стратегии должен сделать умение становиться популярным.

Б. Франклин

* * *

В качестве еще одного примера того, как важна популярность для человека, стремящегося завоевать достойное ме-

сто в жизни, можно назвать случай, произошедший с одним из американцев, с раннего детства мечтавшим стать президентом.

Маленьким мальчиком Ронни подражал президентам – великим людям, правившим великой страной. Он становился перед зеркалом и повторял их жесты, их позы, их улыбки и приветствия. Так шло время. В колледже преподаватели заметили склонность мальчика к пародированию и посоветовали ему заняться актерским мастерством. Через некоторое время он уже выступал в местном театре.

Однако Ронни продолжал мечтать о карьере политика и решил для себя, что популярность провинциального актера вряд ли сможет ему помочь в достижении желаемого. Тогда Ронни отправился в Лос-Анджелес, столицу театров и кинематографа, чтобы там завоевать славу будущего президента. Спустя несколько лет он действительно стал необычайно популярен, снимаясь в модных фильмах и постоянно вращаясь на телевидении. Но ему никак не удавалось прорваться в большую политику.

Нашему герою помог случай: влиятельные силы страны решили выдвинуть на пост президента человека, слава которого была бы обширной, распространяясь на всю страну. И их взгляд остановился на известном актере, который не раз заявлял о своем страстном желании стать политиком и принести пользу своей стране. Этим человеком и был Рональд Рейган, будущий президент Соединенных Штатов Америки.

И последний пример, который можно привести в доказательство данного закона, – воспоминания видного специалиста по политическим технологиям, помощью которого пользовались многие видные политики современности (его имя и фамилию мы по понятным причинам не упоминаем).

На закате своей блестящей карьеры, сделав правителями крупнейших стран мира клиентов, обратившихся в его организацию, занимавшуюся продвижением кандидатов и обеспечением предвыборной кампании, этот человек решил поделиться частью своих выводов, сделанных на основании проделанной работы. Опубликование его книги воспоминаний вызвало фурор и повергло в шок непосвященную публику.

В частности, в одной из глав своей книги, посвященной тому, что для кандидата означает участие в его предвыборной кампании высококвалифицированных специалистов по политическим технологиям, наш герой пишет следующее: «Одним из первых требований, предъявляемых к личности кандидата, особенно если речь идет о крупномасштабных выборах, является его широкая известность. Навряд ли кто-нибудь согласится с утверждением, что малоизвестный и не обладающий популярностью человек способен достичь власти. Напротив, добраться до вершин политической пирамиды сможет только тот, чье лицо постоянно смотрит на нас с экранов телевизоров, с рекламных плакатов, даже с пакетов молока, стакан которого мы выпиваем на ночь, чей голос

постоянно звучит у нас в ушах, чьи жесты мы пытаемся копировать, разговаривая с друзьями, чьим делам хотят подражать наши дети, размышляя о своей судьбе».

Обратная сторона закона

Стремление кого-то из сотрудников организации добиться популярности среди коллег далеко не всегда рассматривается окружающими положительно. Конечно же, есть такие, кто говорит о таком человеке как о хорошем друге, замечательном и приятном в общении индивидуе, без сомнения достойном более высокого положения. Но найдутся и те, кого будет мучить скрытая зависть к успеху, к популярности, достигнутой другим, что выразится в клевете, наветах, а возможно, и нескрываеваемой ненависти. Тем более сильной подобная реакция будет в случае, если противником окажется некто, испытывающий не меньшее стремление к славе и популярности. Поэтому желающим стать популярным в группе людей, среди которых есть стремящиеся к подобным же достижениям, не стоит забывать о том, как легко и быстро можно упасть с небес, и насколько болезненными могут быть последствия данного падения.

Образ

На столе посреди офиса стоит молодой человек, его поза напоминает популярную позу императора Наполеона. Вокруг него столпилось множество народа, видно, что это – все работники офиса, так как рабочие места пусты. Коллеги поднимают головы, чтобы посмотреть на стоящего на столе человека, видно, что они очень заинтересованы.

* * *

Вместо того чтобы потратить свою жизнь на достижение мимолетного счастья и славы, которая однажды растает подобно дыму, не лучше ли провести свои дни в тишине и покое, найдя подходящую работу, уютно устроившись на рабочем месте, никому не мешая и не испытывая потребности ни в ком. Подобное отношение избавит от горьких разочарований, позволит избежать крутых поворотов судьбы, всегда связанных с риском для морального и физического здоровья, даст возможность спокойно провести свои дни вдали от гонки за несбыточным.

Выбрав покой, отказавшись от мечты о популярности, тем не менее можно пользоваться уважением людей, так как многие, очарованные силой личности сегодняшнего героя, ока-

зываются перед нелицеприятным фактом использования их привязанности как козыря в карьерной игре. Помните, насколько велико количество руководителей, заботившихся о народе, о своих подчиненных, но позабывших о последних уже в момент вступления во власть.

ЗАКОН 3

БУДЬ БЕЗУКОРИЗНЕННО КОРРЕКТНЫМ С ШЕФОМ

Формулировка закона

Начальник всегда прав, так уж сложилось, и вы не можете что-то изменить, поэтому не стоит доказывать руководителю свою точку зрения с пеной у рта, а поступать мудро: промолчать, когда нужно, не переносить в рабочую обстановку такой стиль общения, какой принят в домашней обстановке, соблюдать субординацию – и будьте уверены, что это заметят и оценят.

Толкование закона

Казалось бы, ничего сложного: руководителю подчиняться, с коллегами одного ранга держись на равных. В общении и с теми, и с другими сохраняй дистанцию и чувство собственного достоинства. Однако только в красивых мелодрамах подчиненные готовы помогать друг другу по первому зову, а начальники отличаются любезностью, вниматель-

ностью и даже влюбчивостью, под влиянием которой готовы позволить своему подчиненному все что угодно.

К сожалению, в реальной действительности могут возникнуть некоторые побочные обстоятельства. Например, начальник окажется на редкость придиричивым и требовательным, готовым устроить взбучку из-за любого не вовремя сказанного слова или даже нескромного взгляда, сделать строгий выговор и лишить долгожданной премии только потому, что выражение лица подчиненного показалось ему недоброжелательным, и т. д. и т. п.

Никто не застрахован от того, что представитель администрации, быть может, даже младше по возрасту, захочет подняться в собственных глазах, проявляя по отношению к подчиненному преувеличенную строгость и даже деспотизм. И тогда – пиши пропало. Улыбки, заискивающие взгляды и ласковые словечки здесь не помогут. Требуется тщательно разработанный и продуманный план действий.

Басня

Водопад и Ручей

Кипящий Водопад, свергаясь со скал,
Целебному ключу с надменностью сказал

(Который под горой едва лишь был приметен,
Но силой славился лечебною своею):
«Не странно ль это? Ты так мал, водой так беден,
А у тебя премножество гостей?
Не мудрено, коль не приходит кто дивиться;
К тебе зачем идут?» – «Лечиться»,
– Смиренно прожурчал Ручей.

И. А. Крылов

Не следует стараться задобрить такого руководителя, демонстрируя полную покорность. Такого рода люди быстро входят во вкус и этой покорности будут требовать постоянно. Лучше уж применить наступательную тактику: кричать, не дожидаясь, пока накричат на тебя; нервничать, не дожидаясь, пока начнут нервничать другие и при этом стараться по возможности соблюдать меру и удерживать себя в рамках официально-производственных отношений. Наверняка поначалу чересчур заносчивый начальник испытает нечто вроде шока, однако затем, оценив профессионализм и трудолюбие подчиненного, он сменит гнев на милость и великодушно простит последнему его несдержанность.

Менее вероятна, но возможна и обратная ситуация. Руководителю окажется трудно командовать человеком, который старше или умнее его самого. Особенно если разница в возрасте или образовании очень значительна. Он станет занижать требования и будет слишком снисходительным. Сοблазн использовать такое положение вещей в корыстных це-

лях очень велик. Но никогда не следует забывать: это не останется незамеченным, и человек приобретет много врагов, а если руководитель – представитель противоположного пола, то еще и клубок сплетен за спиной.

Так что необходимо постараться остаться в равном положении со всеми, тем более, что мягкотелый начальник – ненадежное подспорье. Да и слишком уж редко такие встречаются!

Итак, для достижения успеха в карьере следует быть корректным, то есть правильным. А что представляет собой «правильный подчиненный»? Его отличает, во-первых, сдержанность. Ничто не вызывает такого раздражения у «сильных мира сего», как вид излишне слезливого, нервного, вспыльчивого или улыбчивого человека. Любая крайность в данном случае окажется неприемлемой. Прежде чем заходить в кабинет к начальнику, подчиненному, желающему во что бы то ни стало добиться значительного успеха на профессиональном поприще, следует заглянуть в зеркало. И если понадобится – «сменить» либо «исправить» выражение лица.

Во-вторых, пунктуальность. Это качество ценится всеми без исключения руководителями буквально на вес золота. Вид подчиненного, пришедшего на работу задолго до своего шефа и успевшего выполнить некоторые из своих мелких дел, радует и вызывает удовлетворенную улыбку на лице начальника, который пребывает в уверенности, что раз сотруд-

ник является на работу раньше положенного времени, значит он любит свою работу и заинтересован в ней.

Авторитетное мнение

Хорошие манеры откроют перед вами двери, которые не сможет открыть и самая высокая образованность.

(Кларенс Томас)

Третье необходимое качество корректного подчиненного – исполнительность. Ни в коем случае не стоит подвергать себя упрекам и нападкам со стороны руководителя несвоевременным выполнением того или иного задания. Руководствуясь принципом «Кончил дело – гуляй смело!», можно добиться значительного успеха, внушив уважение своему руководителю.

И, наконец, не следует забывать о вежливости и внимательности, умении по одному только слову и взгляду руководителя определять его настроение. В то же время ни в коем случае не следует опускаться до лести, подобострастия и т. д. – как правило, современные начальники этого не любят и не ценят. Серьезный подход ко всему, что так или иначе связано с профессиональной деятельностью, внушает начальнику симпатию и невольное уважение к подчиненному.

Доказательство закона

Корректность – черта, свойственная истинным дипломатам и государственным мужам. Она позволяет добиваться успеха там, где другие увязли, как в непроходимом болоте, отчаявшись и лишившись уверенности в себе. Она охраняет их от немилости «сильных мира сего» и делает недоступными для козней злоумышленников и завистников.

На страницах всемирной истории можно найти немало примеров того, как никому не известные люди находили свое место среди сильных мира сего только благодаря трудолюбию и природному таланту, который заключался в умении вызывать у окружающих искреннее уважение своим безупречным поведением, сочетавшим в себе благородство, исключительное самообладание и чувство собственного достоинства. Окружающие называют людей такого типа «везунчиками» и считают, что их стремительный взлет объясняется благосклонностью Ее Величества Фортуны. Однако мало кто задумывается над тем, сколько труда и терпения потребовалось от так называемых любимцев Судьбы для того, чтобы, как говорится, попасть из грязи в князи.

«Эталоном» корректности можно назвать Агриппину д'Обинье, советника короля Генриха IV. По свидетельству многих современников, этого человека отличало умение распознавать в настроении окружающих людей малейшие

оттенки. Д`Обинье пользовался репутацией учтивого придворного, однако мог без особого труда завоевывать и сердца простых людей. Так, например, как говорится в одной из дошедших до нас «баек» об этом замечательном советнике, однажды д`Обинье, который в то время только начинал свою карьеру, пришлось решать спор между двумя ремесленниками, причем свидетелем «суда» был сам Генрих IV. Выслушав спорщиков, д`Обинье сразу же нашел способ разрешения конфликта, однако высказался таким образом, что все присутствующие приняли это за волю самого короля. Генрих IV, оценив ловкий ход своего молодого советника, рассмеялся и подтвердил правильность решения.

Авторитетное мнение

Единственная власть, к которой человек должен стремиться, – это власть над самим собой.

(Эли Визель, «Мемуары: „Все реки текут к морю“)

Своей корректностью прославился маршал Наполеона Даву. Этот человек с довольно невзрачной и даже смешной внешностью пользовался, однако, необыкновенным авторитетом среди придворных императора Наполеона. Вежливость в его характере сочеталась с необыкновенной мягкостью, а сдержанность и спокойствие нередко позволяли Даву без особого труда и без каких-либо последствий переживать

частые вспышки гнева, которым, как известно, был подвержен Наполеон. Наверное, именно указанные качества позволили Даву завоевать расположение и привязанность непостоянного в своих дружеских и политических «увлечениях» Наполеона.

Что касается отечественных деятелей, то здесь следовало бы в первую очередь назвать имя Дмитрия Алексеевича Милютин – фельдмаршала по службе и либерала по убеждениям, инициатора и руководителя военной реформы в России. Этот человек был правнуком дворового истопника при царях Иване и Петре Алексеевичах по отцу и племянник графа Киселева по матери, близкий знакомый Тургенева, Грановского, Чичерина.

В течение 20 лет Милютин занимал пост военного министра и был самым выдающимся из военных министров за всю историю России. Умный, широко образованный практик и теоретик военного дела, автор нескольких знаменитых в то время трудов, Милютин был интеллигентом в самом хорошем смысле этого слова и отличался невероятным тактом во всем. По мнению некоторых просвещенных современников и историков, он сумел придать военной реформе необходимые рационализм и культуру.

Преодолевая сопротивление крепостнической оппозиции, Милютин осуществил 12-летний цикл военных преобразований, в результате которых были облегчены условия солдатской службы, отменены телесные наказания. Ми-

лютин старался изменить сам имидж российского солдата, сделав представителей этой социальной группы достойными звания «защитник Отечества».

Главным из всех военных преобразований стала реформа комплектования армии. Был принят закон, который заменял систему рекрутских наборов всеобщей воинской повинностью. Теперь ее обязано было отбывать все мужское население страны, а не только крестьяне, рабочие и ремесленники, как было до милютинских реформ. Закон также значительно сократил сроки военной службы. Он позволял государству держать в мирное время уменьшенную кадровую армию с запасом обученных резервов, а в случае войны, призвав запас и ополчение, получить массовую армию.

Басня

... Иной при месте так вздыхает,
Как будто рубль последний доживает:
И подлинно, ведь город знает,
Что у него ни за собой,
Ни за женой, —
А смотришь, помаленьку
То домик выстроит, то купит деревеньку...

(И. А. Крылов)

Естественно, что осуществить описанные выше реформы

без поддержки царя Милютину бы не удалось. Врожденная тактичность и корректность помогли ему заручиться поддержкой довольно легкомысленного и неуверенного в себе Александра II, который одобрил курс преобразований. Таким образом, «маленькие», но умеющие правильно (и причем с наибольшей выгодой как для себя, так и для общества в целом) вести себя люди оказывается способными вершить историю.

Согласно широко распространенному мнению, все военные необыкновенно бестактны, невежественны и грубы. Но, согласно фактам из отечественной истории, многие представители военной элиты умели показать себя как корректные и в то же время знающие себе цену люди.

Таким был Михаил Дмитриевич Скобелев – «белый генерал», которого называли так не только потому, что он воевал только в белом военном мундире и на белом коне, но и за прекраснодушие, ставшее поистине легендарным. Он был самой яркой и популярной фигурой среди русских военачальников второй половины XIX века. Слава его необычна. При жизни и вскоре после смерти его превозносили как гения, «равного Суворову», хотя потом и ненадолго забыли.

По мнению историков и биографов, в нем затейливо преломился красивый и самобытный, истинный русский талант, который в условиях царской России не мог найти себе должного места, не прояви его обладатель корректности и находчивости.

Хотя в молодости Скобелев не мог похвастаться корректностью и сдержанностью. Часто случалось ему действовать под наплывом чувств и эмоций. В 1873 году, например, он прославился головокружительными подвигами при завоевании Средней Азии и чуть было не похоронил свою карьеру, затеяв, что называется, «из любви к искусству» штурм Хивы, в то время как с другой стороны города хивинская депутация выносила из распахнутых ворот хлеб-соль в знак покорности русскому главнокомандующему Кауфману. Велико было удивление и негодование Кауфмана, когда он, принимая хлеб-соль от Хивы, услышал, как ее штурмует под гром пушек и крики «ура» его подчиненный Скобелев.

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.