



СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ

ИСКУССТВО ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО

УСПЕШНАЯ КАРЬЕРА: ЗАКОНЫ РОСТА
ПОБЕДА НАД НЕВЕЗЕНИЕМ
КАК ПРОДАТЬ СЕБЯ ДОСТОЙНО И ВЫГОДНО
СКОЛЬКО ВЫ СТОИТЕ?
СПАГАЕМЫЕ ДЕЛОВОГО ИММАДЖА
НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ОБМАНУТЬ
ФОРМУЛА УДАЧИ
УРОКИ ЖИТЕЙСКОЙ ПСИХОЛОГИИ
КАК УДЛИНИТЬ ДЕНЬ?
РЕЦЕПТ ЦАРЯ СОЛОМОНА
О ЧЕМ ГОВОРЯТ МИМИКА И ЖЕСТЫ

Сергей Сергеевич Степанов

Искусство добиваться своего

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=656455

Степанов С.С. Искусство добиваться своего: Эксмо; Москва; 2007

ISBN 5-699-19826-1

Аннотация

Успех приходит к тому, кто умеет извлекать уроки из ошибок – предпочтительно чужих – и обращать в свою пользу любые обстоятельства. Этому искусству не учат в школе, но его можно освоить самостоятельно, руководствуясь доступными приемами самопознания и самосовершенствования. Как правильно спланировать свою карьеру и преуспеть в ней? Как не ошибиться в выборе жизненных целей и найти надежные средства их достижения? Как научиться ладить с людьми, не ущемляя их интересов, но и не забывая про собственные? Известный психолог Сергей Степанов, обобщив многие достижения мировой психологии, предлагает доступные решения сложных жизненных проблем – профессиональных и личностных. Из этой книги вы узнаете, как обойти подводные рифы на пути карьерного роста, как обрести материальное и душевное благополучие, как научиться понимать людей по едва заметным особенностям их поведения и внешнего облика. Прочитав эту книгу, вы научитесь лучше понимать себя и других,

освоите многие ценные приемы, которые помогут каждому в его стремлении к успеху.

Содержание

Предисловие	5
Успешная карьера: законы роста	9
Ждет ли вас успех?	9
Сам себе босс	12
Победа над невезением	19
Ярмарка случайных открытий	28
Есть идея?	30
Роботизированный бизнес	32
Инкубатор для золотых яиц	33
Деньги из мыльных опер	34
Недостаток, обращенный в преимущество	35
Деловитость не терпит крайностей	37
Как продать себя достойно и выгодно	45
Слова, которых надо избегать на собеседовании	51
Тест – это не страшно	57
Сколько вы стоите?	67
По одежке встречают, или Слагаемые делового имиджа	78
Улыбка и карьера	84
Ключик к шефу	86
В кругу коллег	96
Конец ознакомительного фрагмента.	97

Сергей Степанов

Искусство добиваться своего

Предисловие

Люди, сумевшие добиться успеха, обычно не спешат делиться своими секретами – по той простой причине, что никаких особых секретов у них нет. Если внимательнее приглядеться к тем, чьи улыбающиеся лица смотрят на нас с обложек глянцевого журналов, становится ясно, что это очень разные люди, сильно отличающиеся друг от друга. Не существует каких-то особых качеств, которые были бы присущи им всем и которые и нам, вероятно, следовало бы в себе развить, чтобы последовать их примеру. К тому же многие из них вовсе не блещут исключительными достоинствами и талантами. В большинстве своем это такие же люди, как мы с вами, которым, однако, почему-то удалось то, что не всегда удается нам, – получать от жизни то, что хочется. Чем же они заслужили такое расположение Фортуны?

Главное отличие успешного человека от неудачника – в его способности распорядиться любыми жизненными обстоятельствами себе на пользу, любые условия превратить в ин-

струменты достижения своих целей. Окружающий мир постоянно дарит нам ценные подсказки, указывающие путь к решению наших проблем. Тот, кто умеет распознать эти подсказки и воспользоваться ими, оказывается на верном пути и достигает своих целей.

Тому, кто желает найти в этой книге универсальную формулу успеха, сильно не повезло – ни в этой, ни в какой другой книге он ее не найдет, потому что ее просто не существует. Зато здесь можно найти немало полезных подсказок, предупреждающих от тупиков на жизненном пути и открывающих заманчивые жизненные перспективы. На Востоке говорят: «К вершине горы ведет много тропинок». Свою тропинку к успеху вам предстоит проложить самому. И в этом деле данная книга послужит не столько указателем, сколько ориентиром.

В наши дни профессия психолога-консультанта приобретает все большую популярность во всем мире. Миллионы людей, не находя решения своих житейских проблем, обращаются к профессиональным советчикам в надежде наладить испорченные отношения с близкими, найти путь к желанным целям, обрести душевное равновесие. При этом многие переоценивают компетенцию психологов, полагая, будто те знают ответы на все возможные вопросы и с легкостью эти ответы подскажут.

Однако настоящие психологи прямых советов и указаний почти никогда не дают. Им известно: ответ на вопрос, кото-

рый возник у конкретного человека, может найти только сам этот человек. Психолог в этом только помогает, подсказывая необходимые доводы и аргументы.

Зачем вообще люди обращаются к психологу-консультанту? Затем же, зачем и к любому другому консультанту. Например, в юридическую консультацию мы идем оттого, что не сильно сведущи в законах. И специалист-законник нам объясняет: существуют определенные установления, которые вы, возможно – невольно, нарушаете и из-за этого создаете себе неприятности; а есть еще и другие уложения, которые дарят вам некоторые привилегии... Вы об этом не знали и упускали свою выгоду? Так вот теперь знайте и пользуйтесь тем, что принадлежит вам по праву.

В похожей ситуации психолог тоже пользуется своим знанием законов – законов человеческой природы. Опираясь на богатый исследовательский опыт своих коллег, он знает, отчего возникают невыполнимые желания, межличностные конфликты, острые переживания. И во многих случаях достаточно поделиться этим знанием, чтобы открыть человеку глаза на подлинное содержание его проблем.

С этой целью автором уже написано несколько книг – не столько назидательных, сколько просветительских. Это не советы, как нужно жить, а своего рода намеки, подсказки, опирающиеся на результаты разнообразных психологических наблюдений и опытов.

В данном издании объединены под одной обложкой три

книги автора, вышедшие в последние годы и имевшие немалый успех у читателей. Они, соответственно, и составляют три части данного сборника. Первая посвящена преимущественно вопросам построения карьеры, вторая – широкому кругу жизненных проблем, встающих перед каждым из нас, третья – тонкому искусству разбираться в людях, распознавать их характер, настроения и намерения по едва заметным особенностям их поведения и внешнего облика. По сравнению с первыми изданиями в каждую часть внесены значительные изменения и дополнения, поэтому даже те, кто ранее читал какие-то книги автора, и здесь найдут немало нового и интересного. Кому-то эта книга поможет расширить психологическую эрудицию, а кому-то, возможно, и послужит карманным «консультантом». Ведь с опорой на психологическое знание легче решать наши повседневные проблемы!

Успешная карьера: законы роста

Ждет ли вас успех?

Планируя будущие начинания, полезно заранее оценить свои потенциальные качества. Перед вами несложный тест, который покажет, насколько ваши личные склонности и убеждения благоприятствуют деловому успеху. Тест состоит из нескольких утверждений, с которыми вам надо выразить свое согласие либо несогласие.

1. Считаю, что любую проблему при должном усилии можно решить, и не понимаю тех, кто вечно жалуется на трудности.
2. Когда передо мной ставят задачу, желательно получить также подробную инструкцию по ее выполнению.
3. Мне редко отказывают в моих просьбах.
4. Я избегаю спорить с продавцами о цене, так как опасюсь, что меня сочтут мелочным.
5. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.
6. Более сильные переживания у меня вызывает страх неудачи, чем надежда на успех.
7. Решение важного вопроса лучше отложить на завтра: ведь вопрос может решиться сам собой или его решит кто-

то другой.

8. В жизни мне часто приходится сталкиваться с непредвиденными обстоятельствами, которые я не сумел предугадать и не смог подготовиться к ним.

9. В наши дни нецелесообразно учиться и приобретать специальность, лучше сосредоточиться на накоплении средств, чтобы развернуть свое дело.

10. Неверие других в мои силы может подорвать мое стремление к цели.

11. Никогда точно не знаю, сколько у меня с собой денег, так как они рассованы по всем карманам.

12. Если мне предложат дело, обещающее очень крупную прибыль в короткие сроки, я задумаюсь, прежде чем согласиться.

13. Ведя крупное дело, смешно экономить на мелочах.

14. Если обстоятельства мешают выполнить обещанное, то не сдержат слово вполне простительно.

15. За дело, которое не обещает немедленной выгоды, лучше вообще не браться.

16. Хороший товар не нуждается в рекламе.

17. Планирование – пережиток социалистической системы.

18. В спортивных состязаниях важнее не победа, а участие.

19. Мне легко завязать разговор с незнакомым человеком.

20. Первый крупный доход собираюсь истратить на покуп-

ку, о которой давно мечтал, но не мог себе позволить.

Подведем итог. Запишите себе по 1 баллу за ответ «да» на вопросы 1, 3, 5, 12, 19 и за ответ «нет» на вопросы 2, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20.

Менее 10 баллов. Не исключено, что вы сумеете добиться успеха, однако сегодня ваши установки и пристрастия не очень этому благоприятствуют. Вы недостаточно организованны, нечетко представляете свои цели, порой подвержены иллюзиям. Чтобы обеспечить успех своим начинаниям, вам предстоит серьезная работа по самосовершенствованию.

10–15 баллов. Вы обладаете неплохим деловым потенциалом и имеете все шансы на успех. Однако никто не застрахован от ошибок, и вам надо научиться не столько страдать от них, сколько по возможности извлекать из них пользу.

Свыше 15 баллов. Судя по всему, вы обладаете исключительными деловыми способностями. Но не забывайте, что успех зависит не только от способностей, но и от умения их применить в реальной ситуации.

Сам себе босс

Американский мультимиллионер Хантингтон Хартфорд говорил: «Настоящего успеха добиваются не те, кто умеет ладить с начальством и всегда добросовестно выполняет поручения. Такие люди могут стать высокооплачиваемыми исполнителями, не более того. Большинство миллионеров – это люди, которые не любят подчиняться и предпочитают все делать по-своему».

Ему вторил один из богатейших людей мира Поль Гетти: «Практически единственный способ заработать действительно большие деньги – это найти свою «нишу» и открыть собственное дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то».

Следуя этим советам, сотни тысяч американцев пробуют себя в бизнесе. Ежегодно в Соединенных Штатах регистрируются десятки тысяч малых, часто семейных, предприятий и небольших фирм, и... почти столько же их каждый год разоряется! И это в условиях стабильных, веками складывавшихся капиталистических отношений, а не нашего дикого рынка, задавленного коррупцией и рэкетом. А если даже в благополучной Америке большинству энтузиастов не удастся извлечь пользу из мудрости финансовых воротил, то нам, наверное, и вовсе не стоит на нее полагаться. Если не удалось на мутном гребне перестроечной волны завести соб-

ственный бизнес, то теперь пытаться и поздно, и практически бесполезно...

Такой пессимистический взгляд возникает из-за превратного понимания самого слова «бизнес». У нас оно фактически стало синонимом вышедшего из моды понятия «спекуляция». На то есть самые серьезные основания. Ни для кого не секрет, что большинство отечественных капиталов (даже если не принимать во внимание откровенный криминал) сделаны на перепродаже купленного по дешевке, а то и попросту ловко присвоенного добра. Из-за этого изрядная часть соотечественников относится к бизнесу и бизнесменам настороженно и влиться в их ряды не спешит. Многие просто не чувствуют в себе торгашеской «жилки», иным и вовсе претит сама мысль о «нетрудовых доходах».

Однако такое понимание бизнеса крайне однобоко, ибо предпринимательство отнюдь не сводится к спекуляции. Очередной раз мы поспешили позаимствовать иноязычное слово, не вникнув как следует в его смысл. Ибо по-английски «бизнес» буквально означает «дело», «занятие» и происходит от слова *busy* – «занятый», «деятельный», «прилежный». Множество показательных примеров на сей счет можно почерпнуть из американской литературы – хотя бы даже самой легковесной, детективной. Вспомним хотя бы знаменитого адвоката Перри Мейсона, героя целой серии увлекательных романов Э.С. Гарднера. Этот находчивый юрист фактически исполняет еще и роль сыщика, отстаивая инте-

ресы своих клиентов. Однако при этом он еще и бизнесмен – ему принадлежит адвокатская контора, которую он сам возглавляет и в которой сам на себя и работает (его единственный наемный работник – секретарша). Его бизнес – юридическое разрешение запутанных дел, с которыми к нему обращаются клиенты.

Статус адвоката не позволяет Мейсону использовать некоторые сугубо детективные приемы. Для разрешения этой проблемы он обращается к своему другу Полу Дрейку, который владеет сыскным бюро и выполняет соответствующие заказы – либо сам, либо с помощью нескольких работающих на него коллег. Его бизнес – частный сыск.

В связи с особо яркими делами Мейсона постоянно осаждают репортеры. Разумеется, в интересах дела он не спешит делиться с ними информацией. Тогда они упрекают его: «Почему вы скрываете факты? Вы же подрываете наш бизнес!» Их бизнес – сенсационные репортажи.

Кстати, и сам создатель этого знаменитого литературного героя, американский писатель Эрл Стенли Гарднер, – тоже замечательный бизнесмен. Он один (хотя и, разумеется, с помощью наемных секретарей, машинисток, корректоров, литагентов и пр.) фактически представлял собой высокоэффективное и чрезвычайно прибыльное предприятие по производству популярного чтива (из-под его пера вышли десятки серийных романов, которые он штамповал по три-четыре в год).

Таким образом, «делать бизнес» – означает не обязательно «спекулировать», а в первую очередь – «делать какое-то дело», создавать товары и оказывать услуги, на которые есть спрос. Если спрос угадан правильно и вам есть что предложить для его удовлетворения, то ваши усилия будут вознаграждены. На этих принципах строится деятельность всех фирм и корпораций, а также все индивидуальные деловые начинания. Ибо если человек чувствует в себе достаточно сил и способностей самостоятельно (или с помощью немногочисленного вспомогательного персонала) удовлетворить какой-то сегмент потребительского спроса, то тогда он и выступает сам себе фирмой. А самое главное – сам себе боссом. Таких людей, наверное, и имели в виду Хартфорд и Гетти.

По большому счету, понятие «бизнес» синонимично понятию «трудовая деятельность», но не по найму, а на свой страх и риск, то есть прежде всего индивидуальная. Однако понятие «индивидуальная трудовая деятельность» плохо приживается в рамках нашего постсоветского менталитета. Слишком глубоко укоренилось у нас убеждение, что трудиться лучше всего в коллективе, а всякий индивидуал – «кустарь-одиночка без мотора». Так оно, впрочем, и гораздо проще. Коллективная ответственность – это ответственность разделенная, что, по сути дела, выливается в индивидуальную безответственность. Выполнять указания легче, чем принимать решения. Многие по сей день предпочитают именно такую форму работы, страшась тех бурь и рифов, ко-

торыми чревато «свободное плавание».

Однако даже в таких условиях всего за несколько лет у нас оформился класс настоящих свободных предпринимателей, про которых можно сказать: «Сам себе босс». Причем это не спекулянты, а именно работники, только не наемные. Они работают на себя. В случае неудачи им не на кого сваливать вину. Зато и успех они пожинают сполна, делясь лишь с налоговой инспекцией (и то не всегда).

Это в первую очередь люди творческих профессий – литераторы, журналисты, переводчики, художники, музыканты. Однако этим круг «свободных профессий» далеко не исчерпывается. На самом деле он очень широк и включает репетиторов, стилистов, массажистов, психотерапевтов, портных, мастеров по ремонту всего и вся, даже астрологов. Продолжать этот перечень можно бесконечно, и в нем наверняка найдется такая ниша, которую при желании могли бы занять и вы. Но стоит ли к этому стремиться? Есть ли в вашем конкретном случае реальная надежда на успех?

Оба стиля работы – коллективный и индивидуальный – имеют свои преимущества и издержки – более явные для одного человека, менее существенные для другого. Это зависит от множества личных психологических качеств, особенностей характера и менталитета, которыми люди значительно отличаются друг от друга.

Возглавить предприятие «Я сам» способен лишь человек достаточно инициативный, решительный, самостоятельный,

готовый к риску, но в то же время ответственный и не склонный к авантюрам. Образно говоря, он должен сочетать в себе черты требовательного начальника и исполнительного подчиненного. Было бы опасной иллюзией полагать, будто индивидуальная трудовая деятельность не требует дисциплины. Любой бизнес – как автомобиль: сам собой движется только под гору. Если постоянно уступать соблазну расслабиться, отложить начатое на потом, довольно скоро останешься на обочине. Так что дисциплина тут необходима, причем особенно необходима в отсутствие приказов, внешнего давления. Наемному работнику, которым руководят, в этом отношении гораздо легче. Многие потому и предпочитают этот стиль, что им недостает самодисциплины, напротив – требуется, чтобы кто-то авторитетный и властный поманивал пряником и грозил кнутом. Сам себе босс и пряник, и кнут держит в собственных руках.

Но существует и другая опасность. Бывает, что, работая на себя, работаешь на самого безжалостного хозяина, который постоянно подстегивает: «Еще, еще, напрягись, не расслабляйся...» Так недолго и загнать себя сверх всякой разумной меры. Поэтому внутреннего хозяина тоже следует слушаться с оглядкой. Расслабляться иной раз все-таки необходимо, как бы он тому ни противился. Даже на самых потогонных предприятиях для работников предусмотрены не только сверхурочные, но отпуска и выходные. Так что, работая на себя, надо рационально спланировать режим не

только нагрузки, но и восстановления и отдыха.

Впрочем, человек достаточно опытный и зрелый все это хорошо понимает и умеет справляться с этими проблемами. А опыт и зрелость – очень важные требования к индивидуальному стилю предпринимательства. Редкий юноша обладает такими исключительными способностями, что может самостоятельно преуспеть с нуля. Большинству же можно порекомендовать поначалу поработать в команде, набраться опыта, завязать полезные связи, наработать выигрышную репутацию, чтобы с этим багажом и отправляться в свободное плавание. К тому же на этом этапе своей карьеры можно как следует разобраться в своих сильных и слабых сторонах и трезво взвесить: по силам ли вам работать в одиночку – хоть и без надзора, но и без поддержки. Если почувствуете в себе достаточно сил, решайтесь! В конце концов, в таком стиле, то есть никому не служа и руководя самим собою, работает полмира. В том числе и автор этих строк.

Победа над невезением

*Поверь в тот факт, что есть ради чего жить,
и твоя вера поможет этому факту свершиться.*

Уильям Джемс

Бывают в жизни горькие минуты, когда самого себя становится жалко до слез. Самые простые и естественные желания не исполняются, работа валится из рук, огорчения и напасти одолевают со всех сторон. Вчера начальник, объявляя о предстоящем сокращении штата, как-то нехорошо покосился в вашу сторону. Дочь-подросток совсем отбилась от рук. Продавец на рынке бессовестно обсчитал, проезжавшая машина обдала грязью... Хочется уткнуться лицом в подушку и зарыдать: «За что мне такие наказания?»

Действительно, за что? Почему порой человеку катастрофически не везет? Некоторых фатальное невезение преследует всю жизнь, не оставляя, казалось бы, никакой надежды на радость и удачу. И это особенно обидно, когда рядом кто-то преуспевает, побеждает на соревнованиях и конкурсах, получает премии – кто-то квартальную, а кто-то и Нобелевскую.

Если вам случилось впасть в такое состояние (а от этого, поверьте, никто не избавлен) или, более того, вы в нем пребываете сию минуту, просто необходимо разобраться, как переломить трагическую закономерность и поймать наконец

улыбку Фортуны.

Прежде всего необходимо отдать себе отчет, что неприятности – такой же неотъемлемый компонент человеческой жизни, как дождь и слякоть. Не было еще на свете такого счастливчика, который сумел бы прожить жизнь, не испытав огорчений и обид. Блистательный Уинстон Черчилль в годы англо-бурской войны попал в плен, перенес немало унижений и чудом избежал расстрела (можно себе представить, какие чувства испытывал тогда будущий премьер). Томас Эдисон, прежде чем прославиться своими изобретениями, был сначала исключен из школы за неуспеваемость, а потом едва не попал под суд за ненароком устроенный пожар в железнодорожном поезде, где он служил разносчиком газет и тайком занимался экспериментами. Один из сильнейших людей мира Валентин Дикуль после нелепой травмы оказался прикован к постели – казалось, навсегда. В результате самоотверженной работы над собой сегодня он не только снова демонстрирует на цирковой арене фантастические силовые номера, но и в созданном им реабилитационном центре помогает больным людям преодолеть их бессилие.

Подобных примеров можно привести множество. И все они убеждают, что от поражений и утрат не застрахован никто. Но отсюда можно извлечь и более ценный урок. Миллионы людей во все времена откуда-то исключали, увольняли, изгоняли и даже сажали в тюрьму. Для многих это явилось последней каплей в череде невзгод, заставившей опу-

стить руки и покатиться по наклонной плоскости к полному краху. Иные нашли в себе силы превозмочь отчаяние и приняться заново строить свою судьбу. Фортуна часто бывает к нам неблагосклонна и словно испытывает нас на прочность. Сломавшись под напором ее капризов, мы утрачиваем всякую надежду на успех. А улыбается она лишь тем, кто отваживается это заслужить вопреки всем невзгодам.

Впрочем, не будем преувеличивать всемогущество судьбы. Ведь она вершит свою волю нашими руками, а также руками окружающих нас людей, которые могут нас поддержать и ободрить, а могут унижить или обокрасть. И почему-то на чью-то долю обид и огорчений достается слишком много. Начальство и коллеги относятся без уважения, лишая всякой радости от работы. На улице навязчивые попрошайки то и дело норовят урвать свой кусочек от вашего и без того скромного бюджета. Напористому продавцу уже не в первый раз удастся продать вам негодный товар по баснословной цене. Неужели виновата судьба? Или виноваты все эти люди – настоящие палачи, которые приводят в исполнение суровый приговор судьбы?

Психологи давно заинтересовались мироощущением и поведением потенциальных жертв, которые словно притягивают к себе неприятности. И пришли к неутешительному выводу, что судьба тут чаще всего ни при чем. Жестокий приговор человек выносит себе сам, хотя, как правило, этого не осознает. В основе трагической тенденции невезения обыч-

но лежат ошибочно выстроенные отношения с окружающими: недооценка себя и, соответственно, переоценка других. Истоки этой иллюзии коренятся еще в раннем детстве. Многие из нас слишком настойчиво приучали к покорности. И мы с малолетства привыкли, что слишком слабы и кто-то другой, более сильный, распорядится нашей судьбой. Осудив себя на такую повинность, мы безропотно отдаем себя в руки любому «палачу». А те в свою очередь очень разборчивы и тоже безотчетно чувствуют, кто может выступить их жертвой. Самый бесцеремонный хам грубит не всякому, а лишь тому, от кого не ожидает встретить отпора.

Однажды в семейную консультацию обратилась милая интеллигентная женщина, пережившая три развода и все три раза пострадавшая от рукоприкладства мужей. «Неужели мне на роду написано быть битой?» – спрашивала она. Ответ состоял в том, что глубоко в подсознании у нее сформировался идеал «настоящего мужчины» – сильного и властного, даже грубого. Чувствуя ее готовность принять такие манеры, мужчины легко увлекались и теряли чувство меры. Научить взрослого человека самоуважению – задача непростая, хотя в данном случае это, кажется, удалось. Но, чтобы построить нормальные семейные отношения, «жертве» пришлось усвоить важный закон: окружающие безотчетно ощущают наш уровень самоуважения и интуитивно под него подстраиваются.

Как показывают психологические наблюдения, представ-

ление человека о самом себе является не столько следствием, сколько источником происходящих с ним событий. Все наши мысли, чувства, поступки всегда согласуются с образом собственного Я. Человек, вообразивший себя типичным неудачником и искренне поверивший в свою несчастную судьбу, всегда найдет способ провалить любое дело, невзирая на благие намерения и волевые усилия, даже при наличии благоприятной возможности добиться успеха. Лицо, уверовавшее в то, что является жертвой несправедливости, что ему «самой судьбой предопределено страдать», непременно обнаружит доказательства, подтверждающие подобную точку зрения. Создается впечатление, будто весь наш повседневный опыт подтверждает, а значит, и постоянно усиливает наш образ собственного Я.

Молодая девушка, которая по какой-либо причине убедила себя в том, что никому не нравится, действительно на танцах чаще других остается без партнера. Дело в том, что всем своим видом, своим поведением, обусловленным ложным представлением о себе, она может буквально отпугивать потенциальных кавалеров; для таких людей характерны хмурое выражение лица, заискивающая манера общения, навязчивость или, наоборот, вызывающая поза по отношению к мнимым обидчикам.

Имея под рукой «неопровержимые доказательства» справедливости оценки собственной личности, человек и сам не догадывается, что корень зла – в созданном им самим лож-

ном образе собственного Я.

Скажите какому-нибудь школьнику, погрязшему в двойках, что ему только кажется, будто он не в состоянии справиться с уроками, и он усомнится, в здравом ли вы уме. В подтверждение отсутствия способностей он прежде всего предъявит свой дневник. Или попробуйте доказать какому-нибудь неудачливому коммерсанту, что он только воображает, будто не может свести концы с концами, и он опровергнет вас с помощью бухгалтерских книг. Ведь ему лучше, чем кому-либо другому, известно, как он старался и как из этого ничего не вышло. Тем не менее и с отметками школьника, и с доходами коммерсанта происходят поистине удивительные метаморфозы после того, как их удастся уговорить изменить образ собственного Я.

Конечно, разобраться в хитросплетениях подсознания конкретного человека можно лишь в ходе индивидуальной консультации с квалифицированным специалистом. Не каждому это доступно, но, пожалуй, не всем это и нужно. Например, по мнению американского психолога Ивонн Мак-Эвен, большинству людей вовсе не требуется, чтобы кто-то копался в их подсознании. Она пришла к этому выводу, обратив внимание на своего деда: он и его ровесники без всякой помощи со стороны справились со всеми тяготами мировых войн, Великой Депрессии и прочих потрясений нашего века и продолжали жить в полной душевной гармонии. Большинство психологических рекомендаций по борьбе с невзгодами

давно открыты в житейской практике. И специалисты лишь облачают их в наукообразные термины. А если не увлечься психоаналитическими подробностями, то любому человеку, помимо уже сказанного, можно посоветовать следующее.

Когда черед неприятностей повергает вас в уныние, необходимо переломить эту тенденцию, сделать «перебивку» огорчительных событий. Доставьте себе радость любым доступным способом: сходите в кино или в театр, послушайте любимую музыку, наконец – просто погуляйте или съешьте что-нибудь вкусное. Немного подняв настроение, легче будет решать насущные задачи.

Не пытайтесь отогнать огорчения с помощью спиртного. Алкоголь не способен изменить негативные эмоции на позитивные, он лишь усугубляет наше состояние: бодрого бодрит, унылого заставляет хандрить еще сильнее. Краткая вспышка эйфории не стоит последующего упадка.

Когда дело идет вкривь и вкось, полезно переключиться. Отложите работу, которая не ладится, и займитесь тем делом, которое получится наверняка. Пускай дело это не очень важное, однако с опорой на маленький успех легче достичь большего.

Не отворачивайтесь от огорчений, не пытайтесь их игнорировать. Американский лозунг «Все – о'кей!» плохо приживается в наших краях. Да и самим американцам радости не приносит. Привычка скрывать боль за натужной улыбкой чревата внутренним перенапряжением. Относитесь к непри-

ятностям трезво и спокойно.

Заботы облегчаются, если ими поделиться. Для этого не обязательно спешить к психоаналитику. Жизнь показывает, что лучшими психотерапевтами для нас выступают те друзья и знакомые, которые готовы нас сочувственно выслушать, поделиться своим опытом, дать добрый совет. Если такого человека рядом нет, доверьте свои переживания бумаге. Описав свои чувства, с ними легче справиться.

Невезение подобно заразной болезни. Избегайте контактов с пессимистами, людьми озлобленными и отчаявшимися.

В минуты огорчения вспоминайте о своих достоинствах и преимуществах. Ведь вас не гложет смертельный недуг, не сторожит тюремная охрана, не поджидает наемный снайпер. Даже в данный не очень приятный для вас момент множество людей вам отчаянно завидуют.

Не изводите себя переживаниями о проблемах, которые не имеют решения. Единственное средство от холодного ветра – теплое пальто.

Не ждите, что окружающие будут относиться к вам с неизменной симпатией. Все они, за исключением самых близких людей, превыше ваших интересов ставят свои собственные. И это естественно. Научитесь, считаясь с их интересами, твердо отстаивать свои. При попытках вас беззащитно использовать – разворачивайтесь и идите прочь. Это избавит вас от многих сожалений.

Самое главное – цените то, что вам доступно и поси́льно. Ибо верно сказано: «Обычно на судьбу ропщет тот, кто ждет от нее слишком много».

Ярмарка случайных открытий

Эта история похожа на рождественскую сказку, но она действительно произошла много лет назад в Бостоне. В роли феи в ней выступила обычная домохозяйка, а подарком явилась неожиданная идея.

Альфред Фуллер родился на ферме близ местечка Гран-Пре. Когда ему исполнилось восемнадцать, он отправился искать счастья в Бостон, ближайший большой город. Поначалу единственное, чего ему удалось добиться, была работа коммивояжера. Торговать приходилось малярными кистями. Такой товар раскупался не слишком бойко, и Фуллер едва сводил концы с концами.

Однажды зимой, совсем продрогший и измученный отказами, он постучался в неприметную дверь. Женщина, открывшая ему, едва взглянув на товар, воскликнула: «Вот как раз то, что я давно искала!» Взяв длинную кисть из его набора образцов, она подошла к радиатору отопления и принялась сметать с него пыль, которую никак иначе достать было невозможно.

Фуллер, который даже не успел объяснить ей, для чего предназначены кисти, вдруг понял, что у домашних хозяек могут быть свои особые потребности, о которых производители даже не догадываются. Он решил обойти все окрестные дома и выяснить эти потребности. А потом он будет делать

кисти, которые подойдут для самых разных нужд.

На все свои сбережения Фуллер открыл маленькую мастерскую, ставшую фундаментом целой индустрии полезных хозяйственных приспособлений. Сегодня, являясь председателем Совета директоров, Альфред Фуллер может немножко расслабиться и отдохнуть в своем имении, в то время как 6 тысяч сотрудников фирмы «Кисти Фуллера» обеспечивают ему товарооборот в 50 миллионов долларов.

Наш мир сродни огромной ярмарке. Здесь каждый предлагает другим что-то свое. Если предложение не находит спроса, остается лишь впасть в уныние и сетовать на несправедливое распределение благ. Но, если удастся обнаружить потребности других людей и умело удовлетворить их, щедрое вознаграждение не замедлит последовать.

Есть идея?

Идеи стоят дороже денег. Их рождение не требует расходов, но всякая конструктивная идея, будучи реализована, способна обратиться в реальный капитал.

В цехах южнокорейской корпорации «Эл-Джи» висят транспаранты: «Ты подумал – что еще можно улучшить?» По мнению многих специалистов, ответ на этот вопрос отчасти и лежит в основе южноазиатского «экономического чуда». Каждого работника здесь постоянно стимулируют к поиску новаторских решений, направленных на процветание корпорации. Повсюду функционируют так называемые кружки качества, в которых работники методом «мозгового штурма» (подробнее об этой стратегии в книге еще пойдет речь) обсуждают рационализаторские предложения. Поощряется выдвижение любых идей, связанных с повышением эффективности труда и качества продукции, со снижением расходов и т.п. Например, может быть принято к обсуждению даже такое, казалось бы, абсурдное предложение: ради снижения расходов на деловую переписку использовать конверты дважды, выворачивая их наизнанку. Разумеется, большинство таких идей в итоге бывает отвергнуто. Однако их обсуждение порождает все новые идеи, среди которых велика вероятность найти перспективные. Важно, что внимание сосредоточено не на глобальных проблемах человечества, а на

конкретных практических «придумках», которые в итоге и приближают решение крупных проблем.

В сфере предпринимательства умение продуцировать и воплощать идеи составляет, пожалуй, важнейшее условие делового успеха. Конечно, гораздо менее хлопотно следовать по накатанной колее. Но это обрекает на необходимость делить успех с тысячами таких же инертных субъектов, каждый из которых к тому же является вашим конкурентом. Изобретя некий новый, необычный способ извлечения прибыли, вы оказываетесь в чрезвычайно выигрышном положении: пока потенциальные соперники сумеют составить вам конкуренцию, вы уже успеете закрепить свое приоритетное преимущество.

Идея не обязательно должна быть глобальной. Более того, попытка решить задачу вселенского масштаба едва ли приведет к осязаемому финансовому успеху. А вот незамысловатый, но оригинальный ход, сделанный из расчета ваших собственных предпочтений и, может быть, неявных преимуществ, часто открывает широкие деловые перспективы. Так, мало кто знает, что распространившаяся по всему миру сеть ресторанов «Пицца Хат» возникла из одной-единственной кухонной плиты. Эту плиту двое братьев-подростков из Канзаса установили в подсобке зеленой лавки своего отца. В лавочку частенько заглядывали проголодавшиеся студенты, чтобы купить яблоко или апельсин. Предприимчивые братья принялись потчевать их горячей пиццей, а чтобы покупате-

ли не глотали еду на ходу, в той же подсобке были установлены четыре столика. Дело оказалось настолько успешным, что уже через несколько лет братья Карни владели сетью из 4 тысяч ресторанов. А сегодня рестораны «Пицца Хат» открыты и в Москве, являя собой пример блестящего воплощения простой, но продуктивной идеи.

Вот еще несколько подобных поучительных примеров.

Роботизированный бизнес

Тим, как и любой тринадцатилетний мальчишка, был без ума от восхитительного мира электроники. Но главной его мечтой было создание роботов, которые могли бы ходить, разговаривать, подчиняться командам человека. И Тим не ограничился одними мечтаниями.

Сегодня, когда ему 18 лет, он является владельцем Роботоцентра – фантастического мира роботов, которых он сам называет «проботы». Там есть все: от самосвалов и истребителей, которые могут трансформироваться, приобретая человеческий облик, до говорящих медведей и человекообразных проботов, которые могут разносить напитки на вашей вечеринке.

Только за первые девять месяцев продажи проботы принесли Тиму 150 тысяч долларов, и он с уверенностью смотрит в будущее. Хотя при продвижении такими темпами легко можно наделать массу ошибок. Но Тим умеет извлекать

уроки из собственных ошибок и умиряет свою юношескую энергию умением тщательно планировать.

Инкубатор для золотых яиц

Дейв сумел превратить свое увлечение домашними животными в доходное дело. В свои 17 лет он владеет самым респектабельным на Западном побережье США приютом для домашних животных, в котором оказывают любые услуги по уходу за ними. Дейв вырос на ранчо в штате Монтана и с раннего возраста учился ухаживать за животными. Когда его семья переехала в Калифорнию, он очень скучал по своим четвероногим друзьям и взял на себя обязанность следить за питомцами во время отпуска соседей.

В возрасте 15 лет наш молодой предприниматель обошел всех своих соседей с рекламным листком в руках, на котором были перечислены оказываемые услуги. В то Рождество к нему обратилось 15 человек, и в течение всего Рождества на его попечении были 7 кошек, 8 собак и 2 маленьких хомячка.

Сама идея оказалась настолько успешной, что Дейв решил пустить все заработанные на Рождество деньги на расширение своего дела.

Сегодня Дейв содержит настоящий отель для домашних животных – безопасное и ухоженное убежище для четвероногих друзей. Чтобы ухаживать за ними, Дейв нанял одно-

го помощника. За 17,5 доллара животных здесь можно даже подстричь. «Я люблю животных, – говорит Дейв, – да и прибыльное это дело». На последние рождественские праздники он зарабатывал по 2250 долларов в неделю. Самое главное заключается в том, что Дейв занимается делом, которое доставляет ему радость. «Множество людей зарабатывают деньги, занимаясь нелюбимым делом, – комментирует Дейв, – но мое дело нисколько не тяготит меня, так как я слишком увлечен им». Другой важной причиной его успеха, как признает сам Дейв, является то, что он живет в таком районе, где состоятельные владельцы домашних животных проводят значительную часть времени в отпусках. Если вы любите заниматься с животными, возьмите этот пример себе на заметку.

Деньги из мыльных опер

Однажды, когда Карен добиралась домой через пробки на дорогах, она поняла, что не успевает посмотреть свой любимый сериал. И тогда она подумала, как хорошо было бы, если бы существовала такая служба, куда можно было бы позвонить и узнать содержание пропущенной серии.

Четыре месяца спустя она превратила свою идею в телефонную службу, которая передавала содержание 13 мыльных опер, показанных за день по телевидению. Именно так и начался бизнес Карен.

Прежде всего она прозондировала, каковы перспективы ее начинания. На это ей потребовалось 300 долларов. Результаты оказались обнадеживающими, и она нашла несколько пайщиков, чтобы обеспечить необходимый начальный капитал. Она назвала свое предприятие «Тел-А-Соуп» (что приблизительно можно перевести как «Телемыло»). Абоненты платили 25 долларов за три месяца, и это давало им право на бесплатные телефонные звонки. В течение одного месяца число пользователей достигло тысячи. Еще через месяц их стало 3800. При помощи трех студентов театральной школы Карен составляла обзоры каждого фильма.

Клиентам очень нравится такая услуга. Интересно, что большинство пользователей составляют мужчины. Возможно, многие из них сами и не увлекаются телесериалами, но предпочитают знать их содержание, чтобы при случае суметь поддержать разговор.

Организуя подобное предприятие, необходимо, конечно, учитывать, что значительный финансовый успех может быть достигнут только в крупных городах.

Недостаток, обращенный в преимущество

Еще один человек, добившийся невероятного успеха, — Пег Ньютон. Так как она отличалась очень высоким ростом, ей нелегко было подобрать хорошо сидящие платья. Тогда

она стала придумывать платья и костюмы по собственному фасону. Друзья просто любовались ее работами. Это натолкнуло ее на мысль заняться шитьем платьев для высоких женщин. Сегодня ведущие магазины США рекламируют модели Пег Ньютон для женщин, чей рост превышает 180 см. Таким образом личная проблема явилась толчком к созданию общенационального предприятия.

Как нетрудно заметить, все приведенные примеры иллюстрируют еще одну несложную, но важную идею. Если у вас есть какое-то увлечение, оно может стать неплохим началом для бизнеса. Составьте список тех дел, которые доставляют вам удовольствие. Если ничего не приходит в голову, подумайте о тех делах, которым вы посвящаете свое свободное время. Можно ли какое-нибудь из этих занятий превратить в бизнес? Напрягите свое воображение. И вы поразитесь, сколько идей ждут своего воплощения в жизнь.

Деловитость не терпит крайностей

Когда человек пытается довести свои добродетели до крайних пределов, его начинают обступать пороки.

Блез Паскаль

Не все достойные люди добиваются успеха, но никто не добивается успеха, не обладая достоинствами. Поэтому каждый человек, который намерен сделать карьеру в сфере предпринимательства, задается вопросами: «Обладаю ли я теми достоинствами, которые необходимы для достижения успеха? Что нужно сделать, чтобы развить и культивировать эти качества?»

Ответы на эти вопросы содержатся во многих популярных руководствах для начинающих бизнесменов. Но, к сожалению, подобные рекомендации порой достигают не мобилизующего, а деморализующего эффекта. Пытаясь отыскать в себе ценные деловые качества, человек может столкнуться с тем, что они развиты у него крайне недостаточно либо вовсе отсутствуют. И немудрено: система семейного и общественного воспитания, сложившаяся в нашей стране, ориентирована совсем на другие, порой прямо противоположные качества личности. Значит, педагогическая система приносит деловому человеку только вред, и от ее влияния необходимо освободиться? А может быть, культивируемые ныне де-

ловые качества тоже несколько односторонни и не следует безоглядно доверять советам Форда и Карнеги и отказываться от традиционных ценностей?

Как и при решении большинства сложных вопросов, категоричные ответы далеки от истины, которая, вероятно, лежит посередине, в равном удалении от крайностей. Юноше, задумывающемуся о деловой карьере, не следует безропотно идти на поводу у советчиков, в какую бы сторону они ни звали. В этом, наверное, и состоит главное достоинство делового человека – умение извлекать все ценное из любого источника, сохраняя при этом здоровую критичность.

К сожалению, традиционная система воспитания формированию этого качества не способствует. Показательно широкомасштабное исследование, проведенное недавно социологами в ряде стран Восточной и Западной Европы. Одна из целей опроса состояла в том, чтобы выяснить, какие условия жители разных стран считают важнейшими для достижения жизненного успеха. Многие из опрошенных указали, что такими условиями в первую очередь являются личные способности человека и его собственная активность. Другие, наоборот, считают, что от самого человека зависит очень мало, гораздо больше – от расположения и поддержки других людей, особенно – наделенных властью, и вообще – от благоприятного стечения обстоятельств, от удачи. Оказалось, что в странах Западной Европы, где у человека с малых лет культивируется вера в свои силы, самостоятельность и неза-

висимость, – там преобладали ответы первой категории. В Восточной Европе оказалось заметно больше «фаталистов», доверяющих не себе, а чужому авторитету либо слепой удаче. Характерно, что в недавно объединившейся Германии западные немцы в основном придерживались первой стратегии, тогда как население восточных земель явно тяготело ко второй.

Инерция постсоциалистической педагогики не позволяет системе воспитания (как семейного, так и общественно-го) изжить издержки авторитарности. Действительно, человек появляется на свет абсолютно беспомощным и, чтобы освоиться в этом мире, нуждается в поддержке старших, их наставлении и руководстве. Но человек растет, набирается сил, а старшие порой оказываются не готовы с этим считаться. Попрекая молодежь инфантильностью и безответственностью, родители и педагоги в то же время крепко держатся за бразды правления. Главная культивируемая добродетель – послушание, исполнительность, подчинение авторитету. Молодой человек, воспитанный таким образом, обладает слабым потенциалом предпринимателя, ибо умения опираться на свои силы ему явно недостает. Другие культивируемые качества – скромность, коллективизм, предпочтение духовных ценностей материальным. Индивидуальный коммерческий успех в эту классическую схему просто не укладывается. Значит – следует ее отвергнуть и заняться интенсивным самовоспитанием «от противного»? Такие попытки

предпринимаются, но их результаты неоднозначны.

В практике многих бизнес-школ используется один давно опробованный прием. Считается, что будущий капитан бизнеса должен отринуть всяческие предрассудки и научиться действовать вопреки устоявшимся нормам. Для формирования этого умения японские менеджеры, например, могут в час пик на многолюдной станции метро устроить показательное хоровое выступление, невзирая на отсутствие вокальных данных. Недоуменные и даже брезгливые взгляды окружающих должны закалить будущих Рокфеллеров, научить их стойкости и неуязвимости перед всякой критикой и непониманием. Подобные приемы уже используются кое-где и в наших краях. А каков результат?

Понятно, что застенчивость в бизнесе неуместна. А беззастенчивость уместна? Боязнь критики способна парализовать любое начинание, но разве не критичность к себе – залог успеха? Освобождаясь от одной крайности, человек рискует впасть в другую, столь же непродуктивную.

То же касается и личной независимости, опоры на свою индивидуальность. Культ коллектива чреват обезличиванием, но и «зацикливание» на собственной персоне лишает человека таких преимуществ, которых он мог бы достичь в конструктивном взаимодействии с другими.

А вечный спор приверженцев материального и духовного? Духовное совершенствование на фоне материальной неустроенности выглядит довольно жалко. Но и безогляд-

ное стяжательство никого не красит. Поэтому, отправляясь в плавание по бурным волнам бизнеса, надо трезво взвесить, какой груз захватить на свой корабль. Будем благодарны тем, кто желает снабдить нас таким грузом, который, по их мнению, наиболее ценен. Ведь их желание искренне и направлено на наше благо. Но избыток любого груза потопит корабль.

Тест: ваши деловые перспективы

Сегодня едва ли не каждый задумывается о карьере бизнесмена. Вы тоже? А как у вас обстоит дело с так называемой «предпринимательской жилкой»? Узнать это отчасти поможет данный тест. Перед вами несколько вопросов. Из предложенных вариантов ответа выберите наиболее подходящий для вас.

1. Как вы считаете – в чем залог вашего возможного успеха?

- а) я не глупее тех, кто уже успел разбогатеть;*
- б) я способен справляться с большими нагрузками и не отступать перед трудностями;*
- в) мне вообще везет почти во всем, за что бы я ни брался.*

2. Планируя свою деловую карьеру, кого вы считаете примером, достойным подражания?

- а) некоего инвестора, сумевшего удачно вложить свои*

средства;

б) кого-то из своих родных или знакомых, кто успешно ведет дела;

в) миллиардера вроде Рокфеллера или Гетти.

3. Соперничество для вас – это:

а) испытание;

б) возможность проявить себя;

в) стремление превзойти других любой ценой.

4. Какое суждение о деньгах вы находите наиболее удачным?

а) лучшие всего помещены те деньги, которые у нас украдены: ведь за них мы приобрели благоразумие (А. Шопенгауэр);

б) деньги составляют средство для людей умных, цель – для глупцов (П. Декурсель);

в) из всех видов оружия, которые были изобретены для борьбы за существование, деньги являются самым эффективным (В. Швебель).

5. Как вы ведете себя при столкновении с серьезными препятствиями?

а) предпочитаю выждать: вдруг все разрешится само собой либо придет неожиданная помощь;

б) сосредоточиваю всю волю и внимание, чтобы справиться с проблемой;

в) препятствие только будит во мне азарт.

6. От чего, по-вашему, зависит успех в бизнесе?

- а) от осмотрительности и трезвого расчета;*
- б) от целеустремленности и творческой инициативы;*
- в) от везения.*

7. Как вы ведете себя, потерпев поражение или понеся ущерб?

- а) расстраиваюсь, жалуюсь друзьям и близким, ищу возможность отвлечься;*
- б) пытаюсь даже в таком положении найти преимущества;*
- в) не придаю этому значения – ведь это досадная случайность.*

8. Верите ли вы, что сумеете занять высокое положение в мире бизнеса?

- а) это маловероятно;*
- б) не исключено;*
- в) наверняка!*

9. Есть ли у вас конкретные деловые проекты?

- а) пока я об этом не задумывался;*
- б) да, у меня есть пара интересных идей;*
- в) у меня их множество.*

10. Ради чего, по-вашему, следует заниматься бизнесом?

- а) чтобы повысить свой уровень благосостояния;*
- б) чтобы обрести независимость;*
- в) чтобы вырваться в лидеры.*

Подведем итог. За каждый ответ **а** засчитывается 1 балл,

б – 2 балла, **в** – 3 балла.

Менее 15 баллов. Вы не лишены способностей, которыегодились бы для успешной самореализации на ниве предпринимательства. Однако, не имея пока возможности проявить эти способности на практике, вы себя несколько недооцениваете. Вы рассудительны и осторожны, у вас умеренный уровень притязаний. Это страхует вас от безоглядного риска, однако иной раз может воспрепятствовать оригинальным начинаниям. Вам необходимо действовать энергичнее и проявлять больше инициативы.

15–20 баллов. Как правило, люди, набравшие такую сумму баллов, отличаются оптимальным сочетанием деловых качеств. И вы вправе ожидать неплохих результатов от своей работы, поскольку готовы приложить к этому максимум усилий. Только не позволяйте успехам вскружить вам голову!

Свыше 20 баллов. Вам свойственна очень высокая, а скорее всего – даже чрезмерная уверенность в своих силах. Пока обстоятельства к вам благосклонны, вы умеете их обращать в свою пользу. Но никто не застрахован от неудач, а вы перед ними весьма уязвимы. Прежде чем заняться предпринимательством, вам необходимо научиться более объективно себя оценивать, может быть – даже несколько смирить свои амбиции. И тогда у вас появятся неплохие шансы добиться успеха.

Как продать себя достойно и выгодно

Можно долго спорить, как далеко зашли в нашей стране рыночные реформы, но один факт сомнений не вызывает: рынок труда, о котором еще несколько лет назад не было и речи, уже сложился и функционирует. На нем каждый работник выступает своего рода товаром, имеющим определенную цену. По рыночным законам эта цена определяется качеством самого товара, а также местными условиями, соотношением спроса и предложения (подобно тому, как, скажем, в Заполярье совершенно нет спроса на мороженое, даже высококачественное; в эру компьютеров сошел на нет спрос на деревянные счеты; а товар низкого качества не находит спроса почти нигде). Понятно, что товар может быть продан за хорошие деньги, может из-за неловкости продавца уйти за бесценок, а может и залежаться, не принося дохода.

Кое-кто находит обидной саму необходимость «продаться». Однако ничего унижительного в этом нет. Обидно чувствовать себя второсортным товаром, на который и спрос невысок, и цена невелика. Однако опыт свидетельствует, что всякий товар может быть выгодно продан, а высококачественный – тем более. К тому же на рынке труда каждый из нас выступает не только товаром, но и продавцом, который обладает огромным преимуществом: он сам выбирает покупателя. Безусловно, продаться кому попало за гроши

– унизительно, но самостоятельно спланированная выгодная сделка может быть только предметом гордости. Совершать такую сделку сегодня приходится многим. Так давайте разберемся, как осуществить ее достойно, корректно и выгодно.

Каждый продавец заинтересован продать свой товар по дорожке, а для этого необходимо в первую очередь сориентироваться в условиях рынка, в данном случае – рынка труда. Необходимо трезво отдать себе отчет, каковы реальные достоинства товара, который вы намерены предложить на продажу, а также какой спрос сложился в данных конкретных условиях. Иными словами, надо определить круг потенциальных покупателей (работодателей) и выбрать из этого круга оптимальный вариант. Покупателю надо предложить свой товар в наиболее выигрышном свете, чтобы побудить его совершить выгодную для вас сделку.

В качестве рекламы вашего «товара» выступает резюме, которое вы рассылаете потенциальным работодателям. Составление профессионального автопортрета – тонкое искусство, достойное особого разговора. На эту тему написано несколько специальных пособий, и мы, вероятно, еще рассмотрим этот важный вопрос в последующих публикациях. Не менее важный момент – личная самопрезентация. Для многих это оказывается гораздо более трудным испытанием, чем составление письменного автопортрета, подобно тому, как для школьника письменная домашняя работа предпочтительнее устного экзамена.

Личная встреча с потенциальным работодателем – чрезвычайно ответственное событие, от которого зависит ваше будущее. И здесь ваше умение произвести благоприятное впечатление может сыграть решающую роль.

Французский поэт Никола Буало метко заметил: «Чтобы казаться человеком достойным, нужно быть им». Хочется верить, что именно таким человеком вы и являетесь. Но, к сожалению, мудрая формула Буало не имеет обратной силы. Далеко не каждый достойный человек умеет произвести благоприятное впечатление. Более того – чтобы произвести скверное впечатление, вовсе не обязательно быть дурным человеком. Можно обладать множеством достоинств, но если вы не умеете, как говорится, себя подать, окружающие вряд ли высоко вас оценят. Поэтому внимательно рассмотрим те возможные ошибки, которых надо избегать, и те позитивные приемы общения, которые помогут вам полнее раскрыть ваши достоинства и расположить к себе работодателя.

Самая главная ошибка – позиция униженного просителя, в которую многие заранее загоняют себя перед собеседованием. Действительно, предстоящая встреча предусматривает весьма определенное распределение ролей, причем ведущая роль предназначена не вам. Но это не означает, что ваша роль – пассивная и подчиненная. Решение о трудоустройстве действительно принимаете не вы. Однако вы способны своими действиями активно повлиять на то, каким будет это решение. Многие воспринимают собеседование как допрос,

чуть ли не истязание, которому предстоит безропотно подвергнуться. Ни в коем случае не допускайте самоунижения. Помните: кто сам допускает мысль, что он червяк, не должен удивляться, когда его растопчут. Займите активную позицию. Ваша позитивная установка – результат предстоящей встречи – в ваших руках, и зависит он главным образом от вас.

Из-за неправильной предварительной установки многие перед собеседованием испытывают страх. А чего, собственно, бояться? Ваш собеседник – пока еще не ваш начальник, и он не властен причинить вам никакой ущерб. Худший итог – вы не будете приняты. То есть не получите того, к чему стремитесь. Но и ничего не потеряете! В этом отношении ваша позиция – неуязвимая и беспроигрышная. Вам ничего не грозит, вы можете только выиграть.

На самом деле собеседование – это гораздо проще, чем любой экзамен. Ведь здесь вам в основном приходится говорить о предмете, в котором вы разбираетесь лучше всех, – о себе. Тем более что ход собеседования вполне предсказуем. Вам наверняка зададут такие банальные вопросы:

Почему вы хотите здесь работать?

Выполняли ли вы подобную работу ранее?

Почему вы ушли с предыдущего места работы?

К этим и подобным вопросам надо быть заранее готовым.

Для этого надо хотя бы в общих чертах представлять характер работы фирмы, в которую вы пришли. Говоря о преж-

нем месте работы, не стоит упоминать о неприятностях и конфликтах, ругать коллег и бывшее начальство. Любой наниматель заинтересован получить доброжелательного и лояльного сотрудника.

Отвечая на вопрос о ваших достоинствах, не скромничайте, а аргументированно перечислите ваши сильные стороны. При вопросе о ваших слабых сторонах не помогайте отвергнуть вашу кандидатуру – не раскрывайте ваши слабости. Не пытайтесь предстать человеком без недостатков – таких просто не бывает, но упоминать следует лишь о тех своих слабостях, которые не повредят работе. Так вы предстанете человеком здравомыслящим и самокритичным, который отдает себе отчет в своих индивидуальных особенностях, и в то же время сумеете охарактеризовать себя преимущественно положительно, ибо баланс плюсов и минусов – в ваших руках.

В этой ситуации велик соблазн преувеличить какие-то свои достоинства, а то и приписать себе какие-то плюсы исключительно ради того, чтобы произвести выигрышное впечатление. Имейте в виду – это впечатление вам в дальнейшем предстоит оправдывать. Так что не пытайтесь перехитрить собеседника. Рано или поздно хитрость раскроется, и обоюдное разочарование рискует быть горьким.

Постарайтесь во время беседы вести себя естественно. И развязность, и скованность производят неблагоприятное впечатление. Если вы перед собеседованием испытываете неуверенность, попробуйте порепетировать перед зеркалом.

Этим приемом не брезгают многие бизнесмены, ораторы, политики. Как и разного рода «домашними заготовками» – удачными выражениями, убедительными жестами и т.п. По части юмора проявите осторожность – у людей разные представления на сей счет, и шутка (заранее подготовленная или импровизированная), которую вы находите удачной, может не понравиться собеседнику.

Пусть вас не смущают различные опросники и тесты. Их результаты, как правило, не являются решающими при отборе, а призваны отсеять лишь абсолютно ни на что не годных кандидатов. Но в любом случае отвечать надо честно, так как в большинстве тестов заложены скрытые механизмы проверки искренности.

Учтите, что вас могут намеренно провоцировать на протестные реакции и резкие высказывания с целью проверки вашей терпимости. Так что будьте сдержанны и предельно тактичны при ответах на любые вопросы.

Если вы все-таки чувствуете излишнее волнение на собеседовании, то не случится ничего страшного, если вы в этом признаетесь, сославшись на важность для вас той работы, на которую вы претендуете.

И последний совет. Устройство на новое место редко завершается успехом с первой попытки. Один, два или даже десять отказов вовсе не означают, будто вы ни на что не годитесь. Не опускайте руки, пробуйте снова и снова. Место, которого вы достойны, ждет вас. Найдите его!

Слова, которых надо избегать на собеседовании

Хорошая новость: после долгих поисков нового места работы вас наконец пригласили на собеседование.

Не очень хорошая новость: всего пара неудачных фраз могут помешать вам занять желанное место.

Конечно, о чем вам говорить на собеседовании, зависит от должности, на которую вы претендуете, а также от ваших личных склонностей, вашего опыта и профессиональных качеств. Однако есть совершенно определенные вещи, о которых говорить категорически не следует! Имейте в виду, что на один и тот же вопрос можно дать ответ более или менее удачный либо совсем неудачный.

Перед вами несколько традиционных вопросов, которые обычно задаются на собеседованиях. Американский эксперт Дженифер Джеймс, автор популярного руководства по устройству на работу, называет самые неудачные ответы на эти вопросы и предлагает им выигрышные альтернативы.

Почему вы ищете новую работу?

Плохой ответ: На прежней работе меня совсем не ценили. Начальник вел себя как тиран, а сослуживцы – как пауки в банке.

Подсказка: Ваш ответ должен быть позитивным и отра-

жать то, к чему вы стремитесь, а не чего хотите избежать.

Хороший ответ: На прежнем месте я достиг предела карьерного и личностного роста. Я ищу новой возможности проявить мои способности и навыки, приложив их к интересному, перспективному делу.

Почему вы хотите работать у нас?

Плохой ответ: Я уже испробовал множество вакансий и везде получил отказ. Теперь вся надежда на вас.

Подсказка: Перед собеседованием постарайтесь собрать как можно больше информации о фирме, куда надеетесь устроиться. (Это не так уж трудно, поскольку любая достаточно солидная фирма имеет свой сайт в Интернете, где важная для соискателя информация находится в открытом доступе. А на фирму, которая сэкономила на создании своего сайта, вряд ли стоит возлагать большие надежды.) Отвечая на данный вопрос, продемонстрируйте свою заинтересованность в том или ином аспекте деятельности фирмы, который вам удалось выяснить.

Хороший ответ: Я ознакомился в Интернете с заявлением о миссии вашей компании и был им очень воодушевлен. На меня также произвели сильное впечатление данные о вашем росте за последние годы. Я был бы горд работать в фирме, которая так успешно решает важные задачи.

Почему вы сменили так много мест работы?

Плохой ответ: Мне всюду быстро надоедает.

Подсказка: Приведите приемлемые причины (смена места жительства, перемены жизненных целей и т.п.), но подчеркните тот факт, что к настоящему времени вы готовы занять стабильную позицию – в чем весьма заинтересован и ваш потенциальный работодатель.

Хороший ответ: Когда я был молод, я хотел испробовать себя на разных поприщах, дабы понять, на чем мне в конце концов следует остановиться. Сейчас я наконец избрал для себя именно эту сферу, и поэтому я здесь.

В чем вы видите свои особые достоинства?

Плохой ответ: Я умею выкрутиться из любого положения.

Подсказка: Назовите два или три своих качества, которые важны для исполнения той работы, на которую вы претендуете. Приведите примеры, как эти качества способствовали успеху в вашей работе.

Хороший ответ: Я особо внимателен к деталям, и в свое время это не раз помогало мне замечать мелкие ошибки, которые могли бы иметь неприятные последствия. Поэтому руководство стало специально направлять мне для просмотра новые проекты, хотя это и не входило в круг моих непосредственных обязанностей. Надеюсь, и здесь эта моя способность окажется полезна. Возможно, здесь пригодится и еще одна моя способность, которая состоит в том...

Каковы, по вашему собственному мнению, ваши слабые места?

Плохой ответ: Ну, тут трудно назвать что-то одно. Я часто не укладываюсь в сроки, не умею ладить с людьми и работать в команде. Порой упускаю важные детали. Думаю, мой самый главный недостаток – это лень. Но я по крайней мере готов честно это признать.

Подсказка: Признайте пару своих мелких слабостей и подчеркните, что вы предпринимаете, чтобы их преодолеть.

Хороший ответ: Бывает, меня раздражает, когда люди, работающие рядом со мной, не поспевают за моим темпом. Однако я стараюсь держать себя в руках. Я прочитал несколько книг о командной работе, и это помогло мне понять, что разные люди обладают каждый своим индивидуальным стилем деятельности.

Почему вы считаете, что мы должны нанять именно вас?

Плохой ответ: Я катастрофически нуждаюсь в деньгах, чтобы расплатиться с долгами.

Подсказка: Используйте этот шанс, чтобы лишний раз подчеркнуть свои способности, соответствующие той должности, на которую вы претендуете.

Хороший ответ: Когда я прочитал ваше объявление о вакансии, я понял, что это наилучший вариант для проявле-

ния моих способностей и навыков. Теперь, поговорив с вами, я лишний раз убедился, что эта вакансия не только наилучшим образом подходит мне, но и я – тот человек, который может быть вам наиболее полезен. Мой опыт в этой сфере позволит наиболее успешно решать задачи, которые ставит ваша фирма.

Каковы ваши ближайшие и отдаленные личные цели?

Плохой ответ: Ближайшая цель – это, понятно, пройти данное собеседование. А в отдаленной перспективе я хотел бы заработать достаточно денег, чтобы через пару лет уволиться и посвятить себя горным лыжам.

Подсказка: Работодатели нередко спрашивают об этом, потому что желают знать, намерены ли вы посвятить себя данной работе всерьез и надолго или настроены просто «пересидеть» на этом месте, пока не подвернется что-то получше. Иные желают оценить вашу способность планировать свое будущее. Большинство работодателей совсем не порадует ваше намерение в обозримом будущем уволиться и, скажем, начать свое дело. Ваши краткосрочные цели должны определяться теми задачами, которые предусматривает новая должность, а долгосрочные должны включать реалистичные перспективы карьерного роста.

Хороший ответ: В ближайшем будущем я хотел бы создать прочную клиентскую базу, на которую можно было бы

опереться в совершенствовании предоставляемых услуг. В долгосрочной перспективе я хотел бы пройти соответствующие тренинги, которые вкупе с приобретенным опытом позволят мне взяться за еще более ответственную работу.

Теперь, после того как вам удалось избежать неудачных ответов и вы сумели себя подать в выигрышном свете, не удивляйтесь, если следующим вопросом будет: «Когда вы готовы приступить к исполнению своих новых обязанностей?»»

Тест – это не страшно

Измерение уровня интеллекта порою показывает, каким умницей ты был бы, если бы не позволил измерять свой интеллект.

Лоренс Питер

В странах Запада психологическое тестирование давно превратилось в обыденную процедуру наподобие медицинской диспансеризации. Любой американец, немец или француз со школьных лет знает свой IQ – коэффициент интеллекта (показатель уровня умственного развития), не раз проходил психологические испытания при поступлении в колледж, приеме на работу и т.п. Правда, справедливости ради надо признать, что сравнение тестирования с медицинским обследованием не совсем точно. Медицинские диагностические процедуры дают гораздо более достоверные результаты, чем психологические тесты, хотя психологи и уверяют общественность, что и их методы достаточно надежны.

В нашей стране тесты стали активно использоваться (в том числе и в сфере профессионального отбора) лишь в последние несколько лет, и по сей день большинство россиян относятся к ним с опаской. Настороженность и тревога, связанные с тестированием, а также незнание некоторых приемов, давно ставших на Западе привычными, порой приводят к тому, что человеку не удастся показать себя с выигрыш-

ной стороны, даже наоборот. За рубежом написаны многочисленные пособия – «Как подготовиться к тестированию», «Как успешно пройти психологический тест» и т.п. Попробуем и мы сформулировать несколько основных принципов, знание которых позволяет выпукло продемонстрировать наши достоинства и не преувеличить слабости.

Психологическое тестирование преследует цель быстро, компактно и надежно выявить ваши индивидуальные особенности – прежде всего ум (никому не нужен глупый сотрудник), а также качества вашей личности – честность, уравновешенность, коммуникабельность, организаторские способности и т.д. Разумеется, все эти качества лучше всего проверяются в решении реальных профессиональных задач, однако вероятные издержки тут очень велики, и тестирование позволяет их избежать.

Для оценки умственных способностей используются так называемые тесты интеллекта, среди которых наиболее популярны тесты, разработанные английским психологом Гансом Айзенком. Эти тесты (и большинство подобных тестов, которые составлены аналогично) представляют собой наборы задач на сообразительность, при решении которых требуется, например, вставить пропущенное слово в некоторую логическую цепочку, выбрать подходящую фигуру в дополнение к матрице однотипных, но слегка различающихся фигур, и т. п. Особенность этих заданий в том, что в реальной жизни решать их практически не приходится и научить-

ся этому человеку вроде бы нигде, то есть тест призван измерить интеллект «в чистом виде», а не уровень ваших знаний и умений (как известно, эрудиция и ум – далеко не одно и то же). Важно и то, что эти тесты основаны на представлении Айзенка о скорости мыслительных процессов как главном критерии ума. (Кстати, далеко не все психологи с этой идеей согласны: практика показывает, что иной «тугодум» способен решать сложные мыслительные задачи, которые не осилит человек более сообразительный, но поверхностный.) Соответственно, выполнить большую батарею заданий предлагается за ограниченное время. Не огорчайтесь, если за отведенное время вам не удалось решить все – это вообще практически никому не удастся. Просто не засиживайтесь подолгу над одной задачей. Иначе вы, даже будучи семи пядей во лбу, рискуете повторить опыт Эйнштейна, которого едва не исключили из школы за «тугодумие».

Замечено также, что человек, впервые столкнувшись с непривычными тестовыми задачами, испытывает некоторое недоумение и растерянность, а это снижает результаты. При повторном тестировании эффект новизны проходит, и результаты растут. То есть имеет значение своеобразная тестовая тренированность, хотя ее и не надо преувеличивать – на втором испытании вы наверняка выступите лучше, чем на первом, однако десятое не даст лучших результатов, чем пятое. Поэтому квалифицированные психологи (которых, кстати, очень немного, и маловероятно, что вы попадете к

такому специалисту, а не к поспешно натаस्कанным ремесленнику) предпочитают давать своим испытуемым так называемый претест – предварительное испытание, позволяющее хотя бы слегка «набить руку». В нашей обыденной практике эта гуманная мера применяется крайне редко. Но необходимой тестовой тренированности вы легко можете достичь и сами, предварительно выполнив несколько наборов тестовых задач. Раздобыть их несложно – те же тесты Айзенка неоднократно опубликованы в нашей стране и широко доступны. Так что не поленитесь сходить в книжный магазин и приобрести пару соответствующих книжек. Только не спутайте их со сборниками популярных псевдотестов, которые создаются не столько для психодиагностики, сколько для развлечения, и больше напоминают кроссворды, чем настоящие тесты.

Предварительная тренировка позволит вам также избавиться от ненужного волнения – так называемой тестовой тревожности, которая многим в ответственный момент мешает сосредоточиться на задачах (психологи давно обратили внимание: человек средних способностей, решая задачи в спокойном состоянии, имеет шанс предстать более умным, чем более одаренный, но неуравновешенный и взволнованный). На результатах сказывается и общее физическое состояние. Поэтому тестирование предпочтительно проходить в утренние часы – к вечеру вы попросту устанете, а в тестовых показателях рискуете «поглупеть».

Несколько иную процедуру представляет собой тестирование личностных особенностей. Для этого разработаны многообразные методики, но чаще всего в целях профотбора используются различные опросники – того же Айзенка, Кеттелла, Миннесотский многофакторный опросник (ММРІ) и др. Они представляют собою обширные (порой числом до 600) наборы вопросов, на которые предлагается выбрать один из вариантов ответа – «да», «нет», «не знаю», «затрудняюсь ответить» (последний вариант – наименее предпочтителен, его лучше избегать). Таким же образом обычно составляются и развлекательные тесты, с которыми вы наверняка встречались в газетах и журналах. Но и тут разница очень существенная. Тесты вроде «Ревнивы ли вы?», «Хороший ли вы друг?» и т.п. обычно состоят из таких «прозрачных» вопросов, что нетрудно догадаться, к какому результату ведет тот или иной ответ. Соответственно, некоторую пользу из таких тестов можно извлечь, однако научная их достоверность невысока. Настоящие психологические опросники составляются таким образом, чтобы испытуемому было невдомек, какой ответ «самый правильный», «наиболее желательный». Поэтому схитрить тут непросто. И отвечать на вопросы надо, не слишком задумываясь о том, чтобы произвести самое выигрышное впечатление, потому что так результата можно добиться противоположного. Правда, нет и никакой гарантии, что из ваших откровенных ответов сложится симпатичный психологический портрет. Поэтому по-

тренироваться в заполнении таких опросников также отнюдь нелишне. Достать их нетрудно – они обычно публикуются в тех же сборниках, что и тесты интеллекта, либо в аналогичных. Вот только обработка результатов с целью получения своего психологического портрета – дело довольно простое, дилетанту не всегда посильное. Тут не повредит помощь профессионального психолога, который заодно и может дать вам индивидуальные рекомендации по заполнению опросников. Важно только, чтобы это был настоящий дипломированный специалист. А то ведь психологом сегодня у нас именует себя каждый, кто прочитал пару книжек Фрейда и научился усматривать скрытый подтекст даже там, где его нет и в помине. Разумеется, от такого «специалиста» толку вы не дождетесь.

В завершение – одна общая рекомендация, пригодная абсолютно для всех. Как бы ни хотелось предстать в наилучшем свете, не старайтесь слишком уж приукрашивать свой «портрет». Профессиональные опросники обычно включают так называемые шкалы лжи. С их помощью ваша неискренность, стремление покрасоваться легко будут выявлены и сыграют вам не на пользу. Дабы уяснить, как это делается, выполните один несложный тест.

Тест: насколько вы искренни?

1. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть

от других?

а) мне абсолютно нечего скрывать, и любую свою мысль мне не стыдно высказать вслух;

б) дурные мысли мне не свойственны, однако, если бы кое-какие мои размышления были угаданы, мне было бы неловко.

2. Вы иногда сплетничаете?

а) этот недостаток мне совершенно чужд;

б) наверное, некоторые мои разговоры можно оценить и так.

3. Если вы обещаете что-то сделать, всегда ли вы сдерживаете свои обещания?

а) да, всегда;

б) всегда стараюсь сдержать слово, но порой обстоятельства этого не позволяют.

4. Вы не успеваете в срок закончить ответственную работу. Как вы объясните задержку?

а) сошлюсь на причины, помешавшие выполнить поручение, а если таких причин недостаточно, то немного приукрашу их;

б) постараюсь поскорее завершить работу, избегая объяснений;

в) признаюсь, что переоценил свои силы или уделил работе недостаточно внимания.

5. Новое платье вашей знакомой ей явно не идет, хотя она сама очень довольна обновкой. Как вы поступите?

- а) *похвалю обновку, чтобы не огорчать подругу;*
- б) *постараюсь воздержаться от оценки;*
- в) *выскажу (хотя бы намеком) свое отрицательное мнение.*

6. Вы когда-нибудь опаздывали на работу или на свидание?

- а) *никогда;*
- б) *иногда;*
- в) *довольно часто.*

7. Приходится ли вам поддерживать отношения с людьми, которые вам неприятны?

- а) *если человек мне неприятен, ни о каких отношениях с ним не может быть и речи;*
- б) *дружбы с неприятными людьми не завожу, но в повседневном общении не приходится быть особенно разборчивым.*

8. Бывает ли, что вы рассуждаете о вещах, в которых не разбираетесь?

- а) *я знаю цену своим словам и говорю лишь о том, в чем хорошо разбираюсь;*
- б) *иногда бывает, хотя я стараюсь этого избегать.*

9. Представьте себе, что некая женщина в шестой раз справляет свое «тридцатилетие». Как вы к этому относитесь?

- а) *ее желание скрыть свой истинный возраст мне понятно;*

- б) *думаю, что ее попытки остановить время наивны;*
- в) *я в принципе против такой лжи.*

10. На работе на вас наложено взыскание. Как вы объясните дома это событие?

- а) *предпочту ничего не объяснять и вообще не рассказывать об этой истории;*
- б) *если об этом пойдет речь, постараюсь найти себе оправдание;*
- в) *в тот же день без утайки расскажу близким о своем промахе.*

Подведем итоги.

За каждый ответ **а** засчитывается 1 балл, **б** – 5 баллов, **в** – 10 баллов.

Если вы набрали **менее 15 баллов**, то вас не назовешь искренним человеком. Ради своего спокойствия вы нередко искажаете и утаиваете правду. Главная опасность для вас состоит в том, что вы, вероятно, не очень честны и перед собой и неосознанно приукрашиваете собственные поступки и личные качества. Постарайтесь взглянуть на себя более объективно.

20–50 баллов – вы достаточно честный человек, которому претит ложь, но которого иной раз обстоятельства вынуждают отступить от истины.

Свыше 50 баллов – вы исключительно искренний чело-

век. Люди высоко ценят вашу честность, хотя порой осуждают излишнюю прямолинейность ваших суждений и оценок. Возможно, вы чересчур требовательны к себе и окружающим. Чуть больше терпимости только прибавит вам обаяния.

Самый важный результат. Данный тест лишь внешне напоминает те опросники, которые используются в практике профотбора. Однако в него включены в том числе и вопросы, составляющие шкалу лжи известного теста Айзенка. Поэтому, чем ниже набранный вами балл, тем выше вероятность предстать лжецом в ответственной тестовой ситуации.

Сколько вы стоите?

Хочешь узнать себе цену – заполни налоговую декларацию.

Борис Крутиер

Каждому человеку необходимо ощущение, что он что-то собою представляет, иными словами – чего-то стоит. Маленький ребенок получает подтверждение этому в виде ласкового слова, родительской похвалы, наконец, нехитрого вознаграждения – игрушки или конфеты. Становясь постарше, он начинает понимать, что мерилom его достоинств, способностей и умений выступают школьные отметки. Потом он становится взрослым. А для взрослого такими отметками выступают... деньги! И как прежде, на фоне хорошистов и отличников стыдно быть троечником, а быть исключенным за неуспеваемость – просто позорно.

Правда, в наших краях вопрос «Сколько ты стоишь?» по сей день воспринимается с некоторой неловкостью. А в былые времена, еще не столь давние, такая формулировка просто вызвала бы взрыв негодования. Это был один из тех редких случаев, когда официальные идеологические установки полностью сливались с общественным мнением.

Было бы, однако, лукавством заявлять, будто «в добрые старые времена» деньгам не придавалось значения, люди не продавались и не покупались и вирус стяжательства лишь

недавно занесен к нам с «гнилого» Запада. Те, кто берет-
ся такое утверждать, либо страдают возрастными нарушения-
ми памяти, либо просто лицемерят. Даже в официальной
идеологии значение «материального стимулирования» хотя
и принижалось, но не отвергалось. Советский сатирик шу-
тил: «Как человека ни воспитывай, он все равно хочет жить
лучше». И это неплохо понимали стоявшие во главе совет-
ского государства отнюдь не глупые люди. И материально
поощряли общественно значимые достижения. В конце кон-
цов, даже престижные премии – Ленинская и Государствен-
ная (поначалу – Сталинская) – не только приносили лауреа-
там почет, но и имели конкретное денежное выражение.

А уж в повседневном быту всегда существовало зримое
различие между людьми обеспеченными и не очень (крайне
нуждающиеся были не на виду, за нищенство тогда можно
было дорого поплатиться). Различались люди и своим отно-
шением к деньгам. Кто-то усердно копил, кто-то беззаботно
транжирил. Когда сегодня говорят: «Раньше все мы могли
перехватить друг у друга пятерку до зарплаты», то тоже кри-
вят душой. Не все и не у всех. У одних не было в этом ника-
кой нужды, а к иным и подходить было бесполезно.

Но вот одно ностальгическое воспоминание следует при-
знать абсолютно истинным – нашему менталитету было чуж-
до мерить достоинство человека его достатком, распростра-
нять уровень его доходов и сбережений на оценку его лич-
ности. Понятия «хороший человек» и «богатый человек» су-

ществовали независимо друг друга, эмоционально не пересекались. Точно так же, если кто-то удостаивался быть назван ничтожеством, это никак не было связано с его низкой зарплатой или отсутствием сбережений. Оценку окружающих человек заслуживал своим умом, способностями, характером, а его финансовое положение на эту оценку никак не влияло.

Всего за несколько лет это положение изменилось. Мы вдруг столкнулись с необходимостью недвусмысленно принять то, что почти во всем мире считается естественным и закономерным. Достоинства, не подтвержденные солидным денежным вознаграждением, оказываются чисто умозрительными, неосязаемыми. И наоборот, при вынесении эмоциональной оценки тому или иному человеку его деньги безотчетно приплюсовываются к его достоинствам. При прочих равных условиях одобрение окружающих скорее получит тот, у кого денег больше – ведь они призваны свидетельствовать, что какие-то достоинства, способности человека востребованы обществом и высоко вознаграждаются. А раз так, то и нам, скорее всего, следует присоединиться к этой оценке.

Нет нужды доказывать, что такое логическое заключение далеко не безупречно и вывод может быть очень далек от истины. Например, при всем уважении к таланту Пола Маккартни, трудно согласиться, что этот человек, первым среди музыкантов ставший миллиардером, в сотни, тысячи раз та-

лантливее иных своих собратьев по музыкальному цеху. А сколько известно примеров сказочного обогащения по воле слепого случая, когда самый заурядный обыватель в одночасье выигрывал целое состояние в лотерею или в рулетку. Для этого и вовсе никакого таланта не требуется! А сколько капиталов созданы просто грязными руками, с нарушением всех законов божеских и человеческих!

Однако, несмотря на такое логическое противоречие (на самом деле никакой логики тут просто не существует), мы склонны безотчетно проводить финансово-личностную параллель, особенно если речь идет о самооценке. Образ надутого богача – отнюдь не только художественная метафора. Приглядитесь (хотя бы на телеэкране) к посетителям казино, роскошных ресторанов, престижных премьер. Иные так и пышут самодовольством, преисполнены сознания собственного величия, хотя зачастую все их величие сводится к изрядной толщине бумажника.

Деньги и в самом деле нужны человеку для того, чтобы в известном смысле почувствовать себя спокойнее, увереннее, поддержать на достойном уровне свою самооценку. Вот только очень много денег для утверждения самооценки требуется в тех случаях, когда иных оснований для гордости недостает. Бывает, что человек деньгами словно стремится восполнить дефицит интеллектуальных и нравственных качеств. Тому, кто не ощущает такого дефицита, деньги, конечно, тоже нужны, только не так много. Просто если их у

тебя мало или вовсе нет, это дает повод для совсем иных чувств. «У меня мало денег» психологически прочитывается как «моя цена невелика». (Не потому ли именно в последние годы слово «дешевка» из уничижительной оценки товара превратилось в оскорбление личности?!). Заниженная самооценка влечет за собой депрессию, апатию, а из-за этого снижаются шансы переломить ситуацию, выправить положение. Хроническую форму приобретает обида на судьбу, которая назначила человеку столь обидно низкую цену. Со временем ярлык с этой ценой словно врастает в кожу, и вырваться из состояния хронической бедности становится почти невозможно (об этом, впрочем, еще пойдет речь).

Формулу «Сколько ты стоишь?» можно рассмотреть еще в одном смысле – какое вознаграждение считаешь соответствующим своим достоинствам, своим деловым и профессиональным качествам. Одно дело – мечтать о миллионах, отдавая себе отчет, что и тысячи не заслуживаешь, другое – терзаться из-за того, что твои способности не оценены по достоинству. Сегодня миллионы людей убеждены, что им недоплачивают, что они достойны большего. Признайтесь – такие мысли иной раз посещают и вас? Но кто мешает добиться адекватного вознаграждения? Скажете – нам, врачам (инженерам, учителям, художникам, переводчикам...), мало платят. Уверяю вас, психологам – тоже. Многие мои коллеги перебиваются с хлеба на воду. Иные, напротив, сумели так реализовать свои способности, что теперь сами назначают жела-

емую сумму вознаграждения. И это относится к кому угодно. Один из моих соседей – врач. Он не спекулирует, не ворует, он честно и добросовестно делает свою работу в меру собственных способностей – надо думать, немаленьких. В результате его семья ни в чем не знает нужды, а тысячи его коллег едва ли не голодают. И такие примеры можно привести в любой отрасли. Если соотношение дохода и способностей вас не устраивает, постарайтесь честно ответить себе на вопрос – какая часть этого уравнения недостаточно весома?

Для разнообразия попробуем ответить на вопрос: что происходит, если человеку платят существенно больше, чем он стоит?

Интересный эксперимент поставил американский психолог Стэнли Морзе. Группе девушек была предложена оплачиваемая работа по исправлению ошибок в печатном тексте, которую обычно выполняют профессиональные корректоры. Девушкам было известно, что они выступают испытуемыми в психологическом опыте. Для усложнения условий работы им были надеты наушники, сквозь которые транслировался отвлекающий шум. Через несколько минут у испытуемых поинтересовались, как идут дела. Практически все дали вполне предсказуемый ответ: «Справляюсь, только шум немного мешает сосредоточиться». Тогда перед каждой положили вопросник, в котором, помимо прочего, надо было указать, какая оплата, по мнению девушки, соответствовала бы труду, затраченному в сложившихся условиях. Когда

настало время объявить условия оплаты, половине девушек было назначено вознаграждение в соответствии с их пожеланием, другой половине – вдвое больше. То есть с этого момента данная группа работала, заранее зная, что каждой будет значительно переплачено. В завершение опыта экспериментаторы еще раз поинтересовались, насколько трудно было справиться с заданием, и, разумеется, проверили качество выполненной корректуры.

Оказалось, что девушки, которым было переплачено, работали старательнее и нашли намного больше ошибок, чем их подруги, составившие контрольную группу. Обнаружилось также заметное расхождение мнений о сложности задания: получившие завышенное вознаграждение сочли работу очень трудной, другие – довольно простой.

Чем это объяснить? Вероятно, узнав о предстоящем завышенном вознаграждении, каждая девушка бессознательно изменила свое отношение к работе: если платят так много, то, наверное, не зря, то есть работа предстоит более трудная, чем ей поначалу показалось. Такое заключение (безусловно, укрепляющее самоуважение) в то же время заставило испытуемых более серьезно отнестись к делу. Поэтому и работали они в дальнейшем более старательно и продуктивно. А при оценке затраченных усилий и преодоленных трудностей им и не оставалось иного выхода, кроме как их преувеличить, иначе выходило бы, что вознаграждение получено незаслуженно.

Спросите любого богача, какой ценой ему достаются деньги. И вы непременно услышите, какие невероятные усилия ему приходится затрачивать, какие препятствия преодолевать, какой риск испытывать. Не спешите доверять этим заявлениям! Еще никто не признавался, что не заслужил полученных денег. Даже обладатель шального выигрыша в лотерею всерьез полагает, что таким образом судьба возместила ему все предшествовавшие недоплаты. «Я стою этих денег, я всегда знал, что моя цена высока» – вот подлинный голос ничем не стесненной самооценки. И нет такой суммы, которая заставила бы его в сомнении умолкнуть.

Тест: ваше отношение к деньгам

Без долгих размышлений ответьте на вопросы данного теста, и это поможет трезво оценить значение денег в вашей жизни. К каждому вопросу выберите один из вариантов ответа.

1. Какое суждение о деньгах вы находите более удачным?
 - а) иногда деньги стоят слишком дорого (Р. Эмерсон);*
 - б) умные люди держат деньги в голове, а не в сердце (Дж. Свифт);*
 - в) тот, кто живет по средствам, страдает от недостатка воображения (Л.Стендер).*
2. Представьте, что кто-то из ваших друзей сильно разбогател. Как это повлияет на ваши отношения?

- а) буду этому только рад, к тому же появится возможность при необходимости брать в долг;*
- б) различие интересов и возможностей может отдалить нас друг от друга;*
- в) честно говоря, буду ему завидовать, а это не на пользу дружбе.*

3. Как вы в свое время распорядились вашим приватизационным чеком (ваучером)?

- а) просто махнул рукой на эту затею;*
- б) продал;*
- в) вложил в инвестиционный фонд.*

4. Каким способом лучше добыть деньги в короткий срок?

- а) взять в долг;*
- б) сократить расходы;*
- в) проверить выгодное дело.*

5. Какие чувства вызывает у вас очень дорогой подарок?

- а) радость;*
- б) неловкость;*
- в) подозрение насчет намерений дарящего.*

6. Как вы поступите, если вам не возвращают долг?

- а) боюсь, я не в силах на это повлиять;*
- б) буду настойчиво напоминать должнику о его обязательствах;*
- в) использую все доступные мне средства вплоть до самых жестких, чтобы вернуть свое.*

7. Если вы увидите на тротуаре монету, вы ее поднимете?

- а) нет, за такой мелочью не стоит нагибаться;*
- б) не знаю, зависит от настроения;*
- в) обязательно!*

8. Как вы относитесь к разговорам о деньгах?

а) предпочитаю другие темы;

б) в деловых отношениях это естественно, в дружеских – излишне;

в) такие разговоры бывают интересны и полезны.

9. Пересчитываете ли вы сдачу?

а) никогда;

б) иногда;

в) всегда.

10. Как влияют биржевые сводки на ваше настроение?

а) никак, потому что я вообще ими не интересуюсь;

б) серьезные события на бирже могут вызвать у меня озабоченность;

в) внимательно слежу за биржевыми новостями и, бывает, сильно переживаю.

Результат: за каждый ответ **а** засчитывается 1 балл, **б** – 2 балла, **в** – 3 балла.

10–13 баллов. Вы не склонны преувеличивать значение денег в вашей жизни, к «презренному металлу» относитесь свысока. Такое отношение не сулит крупных финансовых успехов. Впрочем, вы и без них чувствуете себя неплохо.

14–21 балл. Вы умеете зарабатывать и тратить деньги, не позволяете материальным проблемам лишать вас душевного покоя. Ваш идеал – умеренное благосостояние, и вам вполне по силам его добиться.

22–30 баллов. В системе ваших жизненных ценностей деньги занимают одно из важнейших мест. Вы очень хотели бы быть богатым и прилагаете много сил, чтобы этого добиться. Однако такая установка делает вас психологически уязвимым перед финансовыми потрясениями и деловыми неудачами.

По одежке встречают, или Слагаемые делового имиджа

*Хорошо одетый человек – тот, на чью одежду
вы не обращаете внимания.
Соммерсет Моэм*

Любой товар для успешной реализации требует выигрышной упаковки. Конечно, достоинства товара говорят сами за себя, но, чтобы потребитель ими заинтересовался, у него должно сложиться благоприятное первое впечатление о том, как товар выглядит. Если товар безупречен, а упаковка дешевенькая, небрежная или некачественная, потребитель безразлично отвернется. Про этот непреложный психологический закон мы нередко забываем, когда упаковываем свой самый дорогой товар – себя, любимого. А ведь наши способности, идеи, инициативы, чтобы быть успешно реализованы в сфере деловых отношений, тоже нуждаются в правильном оформлении.

На эту тему написаны сотни книг, удивительно похожих одна на другую. В нашей стране особой популярностью пользуется книга американца Д. Моллоя «Одежда для успеха», пересказанная на все лады в десятках газетно-журнальных публикаций. Беда в том, что эта книга написана четверть века назад, и многие данные в ней советы давно устарели. К

тому же мистер Моллой по специальности – дизайнер одежды. Рекомендации он дает со своих профессиональных позиций, несколько односторонних. А вот психологи, хоть они и не столь сведущи в фасонах и стилях (которые к тому же постоянно меняются), могли бы многое добавить и уточнить насчет выигрышного оформления внешности. Прислушаемся к некоторым их советам.

По наблюдениям психологов, человек в оформлении своей внешности может преследовать самые разные цели. Каждому из нас хочется производить на окружающих приятное впечатление, выглядеть симпатичным, привлекательным, может быть, даже эротически соблазнительным. Деловой имидж преследует иные цели. Профессионалу не обязательно вызывать к себе симпатию и любовь, но непременно – доверие и уважение. Приятно, если вам удалось поразить воображение впечатлительной секретарши. Но если вам предстоят серьезные переговоры с ее пожилым боссом, то экзотическая стрижка и пестрый шейный платок вряд ли будут этому способствовать. Недаром деловой и строгий стиль – это фактически синонимы. Безудержный полет воображения, творческая раскованность и любовь к экзотике хороши, если вы ищете спонсора для вернисажа или рекламируете клубную косметику. Во всех прочих случаях вам надлежит демонстрировать иные качества – основательность, надежность, дисциплинированность, аккуратность. Об этих качествах свидетельствует умение соблюдать внешние ри-

туалы, устоявшиеся десятилетиями и безоговорочно принятые в кругу деловых людей. Именно поэтому деловой стиль одежды весьма консервативен и не подвержен вызывающим новациям.

Главная характеристика делового стиля – особый силуэт костюма. Исследования психологов показали, что в восприятии большинства людей респектабельный костюм, свидетельствующий о солидном статусе владельца, имеет силуэт, приближающийся к вытянутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами. С таким стилем несовместим, например, пиджак типа реглан, свитер (особенно пушистый), мягкие брюки или джинсы. В обыденном сознании подобные элементы, округляющие силуэт, свидетельствуют либо о низком социальном статусе владельца, либо о его принадлежности к «свободной» профессии. Впрочем, для неформального общения такой стиль вполне приемлем, даже желателен. А построению деловых отношений лучше способствует высоко статусный «прямоугольный» силуэт. Правда, и тут не следует перегибать палку. Бесформенные мятые штаны выглядят несолидно, но и подчеркнуто отутюженная стрелка производит впечатление, что человек слишком много внимания уделяет малосущественным деталям, да к тому же любит похвастаться. Вообще все элементы одежды должны свидетельствовать об умеренности и уравновешенности, то есть не бросаться в глаза.

Особенно это касается цвета костюма. Всякое пятно соч-

ного цвета выделяется в зрительном поле. Знание одной лишь этой психофизической закономерности позволяет заключить, что яркая одежда почти бессознательно выбирается для привлечения внимания. Об этом нелишне помнить, подбирая костюм для делового общения. Отправляясь на работу или на деловое свидание, лучше избегать ярких, раздражающих цветов, способных сообщить собеседнику неожиданные эмоции. Нарядившись в красный пиджак, вы наверняка привлечете внимание. Но не к себе, а к пиджаку. Так, желтый китель известного политического деятеля, порекомендованный каким-то неосмотрительным дизайнером для выступлений в предвыборной кампании, несомненно, притягивал взгляды, но едва ли создавал впечатление серьезности и надежности.

Традиционными для делового стиля считаются цвета серо-синей гаммы. Психологи же находят выбор серого не самым удачным. Это своего рода социальный камуфляж, туман, которым люди прикрывают свою подлинную натуру, не желая выставлять ее напоказ (недаром серый – излюбленный цвет сотрудников спецслужб). Планируя, какое впечатление вы произведете, следует помнить об этой особенности серого цвета. Если вы по какой-то причине решили затеряться в многолюдном собрании, серый станет вашим союзником.

Долгое время в деловом стиле старались избегать коричневого цвета (это, в частности, авторитетно рекомендует и уже упоминавшийся Д. Моллой). Связано это, вероятно,

с тем, что в Европе коричневый традиционно был цветом одежды прислуги и потому стал ассоциироваться с низким социальным статусом. Психологи, напротив, находят, что в обыденном восприятии коричневый ассоциируется с основательностью и надежностью. «Реабилитировать» этот цвет неожиданно удалось Рональду Рейгану, который однажды выбрал коричневый костюм для своего публичного выступления. С той поры костюмы коричневых оттенков прочно заняли свое место в оформлении делового имиджа.

В рамках нашей культуры респектабельным традиционно считается черный цвет. Однако каждый, наверное, согласится, что он навеивает мрачные ассоциации. Хотя некоторые руководители до сих пор навязывают своим подчиненным черный цвет, психологи считают, что компания, где служащие почти поголовно одеты в черное, напоминает скорее похоронное бюро и солидности это не прибавляет. Так что черный костюм в своем деловом гардеробе иметь надо – для особо торжественных случаев и для похорон. И только для этих случаев!

Немалую роль в создании делового имиджа играют всевозможные аксессуары. Здесь также главным является требование умеренности. Человек, который, подобно новогодней елке, обвешан всевозможными булавками, заколками и пр., производит впечатление любителя побрякушек и вообще человека не очень серьезного. Всякие дополнения к костюму и носимые с собой предметы делового обихода долж-

ны органично вписываться в респектабельный имидж, то есть не быть избыточными и не производить впечатление ширпотреба. Но и броская дороговизна тут вряд ли уместна. Если вы, претендуя на должность с окладом в тысячу долларов, носите на руке часы ценою в пятнадцать тысяч, невольно возникает вопрос – так ли уж вы заинтересованы в этой должности?

Таковы лишь некоторые, самые общие советы психологов по оформлению выигрышной внешности.

Впрочем, любой предприниматель знает: даже если с помощью блестящей упаковки удастся реализовать некачественный товар, впоследствии неизбежны нарекания и рекламации. Недаром говорится: «Чтобы производить впечатление приличного человека, нужно быть им». В этом, наверное, и состоит самое главное условие выигрышного имиджа.

Улыбка и карьера

Многие уверяют, что внешняя привлекательность не играет для человека большой роли. Однако американские психологи установили, что именно красивым и хорошо выглядящим людям окружающие приписывают разнообразные достоинства. В ходе эксперимента студенты описывали характер людей только по фотографии. Более привлекательные оценивались как более преуспевающие в профессиональной карьере и в личной жизни.

Красивые обладают более высокой самооценкой, менее тревожны и более стойки к давлению со стороны окружающих. Они также способны оказывать большее влияние на других. Исследования показали, что они получают более высокую зарплату, более мягкие судебные приговоры, считаются лучшими друзьями и коллегами. Это касается в равной мере и мужчин, и женщин.

Среди некрасивых больше людей с нервными расстройствами. Психолог Кевин О'Грэйдн останавливал на улице людей с просьбой заполнить опросник, оценив собственные шансы на душевное здоровье. Выяснилось, что красивые ожидают отклонений меньше, чем некрасивые. К сожалению, эти люди правы. В одной из психиатрических клиник Коннектикута пришли к выводу, что их пациентки значительно менее привлекательны, чем обычные женщины. И

не только потому, что несчастье наложило на них свой отпечаток. Судя по ранним фото, большая часть больных были менее красивыми, чем их сверстницы, еще будучи здоровыми.

И все же не делайте поспешных выводов относительно своей внешности. Исследования показывают: чем более улыбчивое и открытое лицо, тем более высокие оценки человек получает по красоте, искренности, доброте и компетентности. Следовательно, улыбка влияет на оценку физической привлекательности. Существует закономерность, что энергичные и дружелюбные люди воспринимаются как более красивые по сравнению с пассивными и враждебно настроенными.

Ключик к шефу

Если вам еще не удалось занять высокого положения и приходится работать под чьим-то руководством, то ближайшие перспективы вашей карьеры прямо связаны с вашим умением ладить с начальством. А для этого в первую очередь необходимо понимать собственного шефа. Помочь в этом может своеобразная типология, сформулированная немецким психологом Михаэлем Эйхбергером. Выделяя несколько общих типов начальников, Эйхбергер рекомендует также правильные формы общения с каждым из них. Возможно, его рекомендации и нельзя назвать исчерпывающими, однако прислушаться к ним небесполезно. Какие же типы выделяет проницательный немецкий психолог?

Деспот. Характеризуется умением компрометировать своих подчиненных в глазах высшего начальства и общественности. Как правило, за его авторитарным стилем кроется одиночество, комплекс собственной неполноценности или болезненный педантизм. Свои слабости он тщательно маскирует чрезмерной строгостью. Существуют две возможности отношений с таким шефом: бежать от него со всех ног либо не принимать близко к сердцу его замечания.

На что обратить внимание: помните, что вы имеете дело со слабой, не уверенной в себе личностью. Избегайте провокационных высказываний, которые хотя бы косвенно мог-

ли поставить под сомнение его компетентность и авторитет. Даже если придется кривить душой, старайтесь производить впечатление, будто начальник – король в ваших глазах.

Что может его задеть? Любая демонстрация вашего над ним превосходства. Перефразируя классика, можно посоветовать: «Если можешь, будь умнее начальника, только пусть он об этом не догадывается».

Соответственно, привлечь его внимание к вашим способностям не так-то просто. Лучше всего добиться этого результатами ваших действий, которые ему самому явно идут на пользу.

Как отстаивать свои идеи и интересы? Конструктивной деловой аргументацией. Если его реакция (а он вполне может быть несдержан, даже груб) вас уязвит, старайтесь не показывать виду – в таких отношениях дать волю оскорбленным чувствам – значит проиграть.

Патриарх. Твердо убежден в своей непогрешимости и незаменимости. От подчиненных ожидает беспрекословного принятия предложенного им направления. Несмотря на авторитарный стиль руководства, часто пользуется признанием и даже любовью в коллективе («строг, но справедлив!»). Его ценят за профессиональную компетенцию и заботу. Патриарх знает о проблемах своих сотрудников, принимает участие в их решении как советом, так и реальной практической помощью.

На что обратить внимание: вы польстите отеческому ин-

стинкту шефа и его Я, спросив его совета по какому-либо важному для вас вопросу. Не следует, однако, прибегать к этому приему слишком часто – даже патриарх невысоко ценит работников, которые постоянно нуждаются в поддержке.

Что может его обидеть? Ваша чрезмерная инициатива, подчеркнутая самостоятельность, стремление действовать, не заручившись его одобрением.

Как привлечь его внимание к своим способностям? Добиваясь большего, чем вам предписано по штату, однако в пределах одобряемой им активности.

Как отстоять свои идеи и интересы? Начальник-патриарх убежден, что знает ваши интересы лучше, чем вы сами, и к тому же ценит только собственные идеи. Вашим начинаниям суждено воплотиться, только если вы умело сыграете роль его способного ученика. Представьте собственные идеи как логическое развитие его мыслей.

Борец-одиночка. Этот шеф отгораживается от окружающих плотной завесой. Он неохотно и крайне скупно выдает любую, даже необходимую информацию и бывает при этом довольно противоречив.

На что обратить внимание: часто такой начальник бывает настоящим экспертом в своей области. Но его не радует необходимость создавать внутри предприятия структуры коммуникации и позволять им обслуживать себя. Борец-одиночка укрепляет свой письменный стол всевозможными преградами, которые в буквальном смысле создают ди-

станцию между ним и подчиненными. Двери его кабинета обычно плотно закрыты и охраняются нелюбезной секретаршей. Поэтому не стоит беспокоить его по каждой мелочи. Объяснения, предоставленные ему через секретаршу в письменном виде, будут эффективнее часовой личной беседы. Если же заочного контакта недостаточно для урегулирования проблемы, непременно уточните у секретарши удобное для шефа время для личной встречи.

Что может его обидеть? Слишком энергично навязываемое общение, многословие, критика его методов руководства (последнее, впрочем, относится практически к любому начальнику, но к этому – особенно).

Как привлечь его внимание к своим способностям? Усердной работой, но без внешних проявлений радости по поводу успеха. На одном из редких личных собеседований сдержанно напомните шефу о достигнутом вами успехе, спросив его: «Как вам понравилась распродажа, которую я организовал?» или «Что вы думаете относительно моего коммерческого доклада?».

Как отстаивать свои идеи и интересы? Представляя свои хорошо обдуманнные и точно сформулированные предложения, покажите себя человеком, занимающимся в настоящее время большой работой.

Железная леди. Она холодна, авторитарна, самоуверенна и хорошо осознает свою силу. Она в совершенстве владеет приемами интриг и козней, отвергая дискуссии как неэф-

фективное средство и отнимающее время от решения проблем. Кто не приносит ожидаемого успеха, оценивается ею невысоко и недолго задерживается под ее началом.

На что обратить внимание? Железная леди ожидает от своего окружения дисциплины и лояльности. Она полагает, что управлять коллективом сможет только посредством жесткости и неуступчивости.

Что ее обижает? Отказ следовать ее указаниям. Кто халтурит, надеясь на женское снисхождение, бросает себя в омут. Штрафников наказывают на полную катушку.

Как привлечь ее внимание к своим способностям? Только производственными успехами. Честолюбие и профессионализм импонируют железной леди. Если вы стремитесь повысить свою квалификацию, то тем самым скорее заслужите ее одобрение.

Как отстоять свои идеи и интересы? Постарайтесь быть максимально уверены в себе. Если против вас выдвигаются несправедливые обвинения, не бойтесь их опровергнуть с привлечением конструктивных доводов. Ни в коем случае не хнычьте и не заискивайте. Впрочем, не переусердствуйте – уверенность в себе легко превращается в самоуверенность, а чрезмерных амбиций никакой начальник не любит, железная леди – особенно.

Старшая сестра. Она практикует повсеместно с иронией поминаемый «женский стиль руководства», обожает дискуссии и коллективную работу. Будучи сама сильной лич-

ностью, она любит, чтобы рядом с ней работали такие же сильные коллеги. Старшая сестра считает само собой разумеющимся оказывать покровительство своим подчиненным, что, впрочем, в конечном итоге только благоприятно сказывается на работе всей фирмы. Она ожидает от подчиненных абсолютной отдачи в работе.

На что обратить внимание? Для старшей сестры важна не только деловая, но и социальная компетенция. Иными словами, работнику мало быть профессионалом, надо еще и быть хорошим человеком (хотя одно это, как говорят, – не профессия). В своих сотрудниках она высоко ценит солидарность, чувство единой команды.

Что ее обижает? Интриги сотрудников, отлынивание от коллективной работы, перекладывание ответственности на плечи другого.

Как привлечь ее внимание к своим способностям? Небесполезно на общих совещаниях выдвигать и развивать интересные идеи и предложения. Можно и самого себя похвалить, но лишь в том смысле, насколько ваши достижения способствовали процветанию фирмы.

Как отстоять свои идеи и интересы? Деловые дискуссии, согласования планов служат для старшей сестры движущей силой команды. Найдите наилучшие аргументы. Критику в адрес своей работы никогда не воспринимайте как критику собственной личности. Старшая сестра считает обычным делом говорить о слабых сторонах своих подчиненных, не имея

в виду их личные качества и не желая никого обидеть.

Дилетант. Ему удалось занять начальственное кресло не благодаря своим профессиональным качествам, а с помощью хороших отношений. Поэтому внутри коллектива слабые стороны шефа вскоре становятся достоянием общественности, а параллельно с ним появляются и неформальные лидеры. Если вы работаете в подчинении у дилетанта или тем более выступаете в роли его заместителя, помните, что располагаете огромными возможностями доказать собственную способность руководить. Но все же сотрудничество с дилетантом на поверку оказывается чрезвычайно сложным делом. Будучи профессионально некомпетентным, дилетант не упустит возможности самоутвердиться за счет даже небольшой ошибки подчиненного.

На что обратить внимание? Относительно легким оказывается только случай, если дилетант отдает себе отчет в своей несостоятельности, позволяя вам действовать на свой страх и риск. Намного хуже, если шеф не в состоянии признать у себя отсутствие необходимой компетенции, пытается прикрыть ее авторитарным стилем руководства, а порой и откровенной грубостью. В этом случае вам придется защищаться. В одиночку это нелегко, поэтому постарайтесь заранее найти себе союзников среди коллег.

Что обижает шефа? Открытое соперничество. Это воспринимается им как вызов, чуть ли не как объявление войны, и он, располагая властью, может ответить на вызов резко

и жестко. Жалобы вышестоящему руководству в таких ситуациях обычно не помогают, ведь именно наверху в свое время помогли дилетанту занять место и теперь вряд ли захотят признать свое упущение.

Как обратить его внимание на ваши способности? Увы, это в принципе невозможно, ибо дилетант, ничего не понимая в деле, просто не способен вынести справедливое суждение.

Как отстоять собственные идеи и интересы? Сохраняя лояльность. До тех пор, пока шеф-дилетант видит в вас своего союзника, у вас будут развязаны руки.

Как видим, ни один портрет нельзя назвать безупречным. Не надо, правда, и строить избыточных иллюзий и по поводу ваших собственных способностей. Любому работнику кажется, что, оказавшись он на месте начальника, многие решения принимались бы более разумно и эффективно. С этой иллюзией удастся полностью расстаться, только если в самом деле занять это место.

Тест: хороший ли у вас начальник?

Выставьте от 0 до 10 баллов по каждому пункту в зависимости от того, насколько ваш шеф соответствует приведенным ниже утверждениям.

1. Доступен. Если у меня возникает какая-нибудь пробле-

ма и я не могу с ней справиться, он всегда рядом. Однако он настаивает на том, чтобы я всегда по мере моих сил и возможностей приходил к нему с решением проблем, а не с проблемами.

2. Вводит меня в курс дела. Всегда предоставляет мне информацию или сообщает о людях, которые могут быть полезными или интересными в профессиональном плане.

3. Обладает большим чувством юмора. Смеется особенно заразительно, если объект шутки – он сам.

4. Справедлив. Всегда интересуется тем, как у меня идут дела. Доверяет мне там, где нужно, но всегда заставляет меня выполнять данные мной обещания.

5. Решителен. Всегда готов устранить те несущественные дела, которые могут отвлечь организацию от работы.

6. Скромен. Всегда открыто признает свои ошибки, учится на них и от своих людей ждет того же.

7. Объективен. Отличает внешне важное (как, например, посещение директора родственной компании) от действительно важного (собрание со своими сотрудниками) и отправляется туда, где в нем нуждаются.

8. Тверд. Не позволяет высшему руководству или важным «шишкам» со стороны растрачивать время своих людей или собственное.

9. Эффективен. Учит меня анализировать мои промахи и исправлять их. Учит не отрывать его от работы неприятными новостями, не требующими никаких действий.

10. Терпелив, знает, когда нужно подождать, пока я сам не решу свою проблему.

Суммировав полученные баллы, вы определите рейтинг вашего босса по шкале от 0 до 100. Если он ниже 50, разумней всего для вас поискать себе другого шефа. Но, прежде чем «пристроиться» к новому, – расспросите о нем или даже заполните этот тест для предполагаемого «патрона». А то как бы снова не прогадать...

В кругу коллег

Часто бывает, что, сменив место работы, в новом коллективе человек обнаруживает знакомые лица. Вернее, знакомые персонажи: вот явный подлиза, а вот всюду сующая свой нос великовозрастная дама.

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.