



Андрей Парабеллум

10 лучших книг по построению карьеры

Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

**10 лучших книг по построению
карьеры. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А.

10 лучших книг по построению карьеры. Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю / А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-901895-3

Эта книга — плод выборки 10, на наш взгляд, лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме. После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована. Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли. Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста. И потом конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.www.knigavden.ru

ISBN 978-5-44-901895-3

© Парабеллум А.
© Издательские решения

Содержание

Введение в серию «10 лучших книг по...»	7
Подарок	8
Список книг в этой серии	9
Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский «Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату»	10
О книге	10
Об авторах	11
Как добиться повышения зарплаты	12
Шесть вариантов роста вашего дохода	13
Два вида показателей	14
Взгляд со стороны	15
Идеи ничего не стоят	16
Человеческие качества	17
Несколько вещей, которые нужно прокачать	18
Идеальный сотрудник	19
Принести больше денег компании	20
Сильные результаты	21
Новые источники дохода	22
Реализация идеи	23
В чем выражается лояльность	24
О вреде прерываний	25
Шеф – ваш наставник	26
Где растет малина	27
Работа чужими руками	28
Мифический черный список кандидатов	29
Зачем замедляться в выходные	30
Шаг вверх	31
Вопросы на собеседовании	32
Необходимость корочек	33
Увеличение продаж	34
Работать не как все	35
Атрибуты эксперта	36
Финансовая дисциплина	37
Окружение	38
Итак, основная мысль книги	39
Мэг Джей «Важные годы. Почему не стоит откладывать жизнь на потом»	40
Кому стоит прочитать эту книгу?	41
Об авторе	42
Как выжать максимум из своих 20 лет?	43
А также вы узнаете	44
Работа, на которую мы устраиваемся в возрасте «за 20» помогает нам создавать личные активы и собственные ресурсы	45
Наша работа в возрасте от 20 и старше влияет на долгосрочный рост заработной платы	46

Для того, чтобы повлиять на свою будущую карьеру, необходимо научиться ценить людей за пределами нашего ближайшего круга	47
В возрасте после 20 лет у людей больше ограничений, чем они думают – и это хорошо!	48
Мы должны научиться работать не только над нашей карьерой, но и над нашими отношениями	49
Отсрочка брака – не лучшее решение для счастливого союза	50
Отношения в возрасте от 20 до 30 могут помочь нам лучше узнать самих себя и о том, чего мы ждем от будущего партнера	51
Наш мозг полностью созревает только в возрасте между 20 и 30 годами	52
Умение держать эмоции под контролем и развитие позитивных установок помогает нам стать более успешными	53
Конец ознакомительного фрагмента.	54

10 лучших книг по построению карьеры Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2018

ISBN 978-5-4490-1895-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение в серию «10 лучших книг по...»

Эта книга у вас в руках появилась неслучайно.

Это – плод выборки 10 на мой взгляд лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме.

После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована.

Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли.

Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста для того, чтобы дать вам расширенное понимание каждой из самых ценных идей книги.

Далее каждый конспект был оформлен и подитожен с отдельным вниманием к деталям.

И далее уже конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.

Пролистайте его по диагонали. Прочитайте его полностью. Читайте его кусочками с любого места. Включайте сокращение или наоборот – наслаждайтесь им медленно и очень вдумчиво.

Делайте пометки на полях. Подчеркивайте самое интересное. Выписывайте идеи на внедрение.

Этот сборник ваш. Используйте его.

И приходите за новыми идеями на www.knigavden.ru/free. Вас ждут сотни таких сокровищ.

С уважением к вашему книжному вкусу,

Андрей Парабеллум

Проект конспектов лучших бестселлеров «Книга в день»

www.knigavden.ru

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 10 лучших книг по финансам
- 10 лучших книг по успеху в бизнесе
- 10 лучших книг по стартапам
- 10 лучших книг по психологии
- 10 лучших книг по продажам и маркетингу
- 10 лучших книг по построению карьеры
- 10 лучших книг по менеджменту
- 10 лучших книг по личной эффективности
- 10 лучших книг по лидерству
- 10 лучших книг по инфобизнесу
- 10 лучших книг по интернет бизнесу
- 10 лучших книг по бизнесу

Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский «Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату»

О книге

Раз вы держите в руках эту книгу, значит, думаете о том, как получить больше денег. Путь для этого есть немало. Например, можно создать свой бизнес или инфобизнес. Или, если вы наемный сотрудник, повысить доход на основном месте работы. Этому и посвящена эта книга-тренинг. В ней мы расскажем о самых быстрых и порой экстремальных путях карьерного роста, увеличения зарплаты и подключения альтернативных каналов заработка.

Ваша задача – не просто «ознакомиться», «присмотреться», «подумать», а взять и сделать.

Об авторах

Андрей Парабеллум – Бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Бизнесмен. Практик инфобизнеса. Принес в Россию и поднял на всем русскоязычном пространстве новую многомиллиардную индустрию – инфобизнес. И теперь, по прошествии нескольких лет, это отдельный рынок с сотнями тысяч игроков, своими нишевыми лидерами и миллионами ежегодно обучаемых людей. Автор и разработчик таких методик, как: «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Двушаговые продажи», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Организация и автоматизация бизнеса», «Удваивание прибыльности промышленных предприятий».

Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний. Владелец 2х различных бизнесов: производство и продажа биометрических систем учета рабочего времени и консалтингового проекта Infobusiness2.ru. Совладелец более десятка интернет и инфобизнес-проектов. Занесен в Книгу рекордов Гиннеса, как бизнес-тренер, который провел самый масштабный онлайн-тренинг в мире.

Николай Мрочковский – владелец и генеральный директор консалтинговой компании «**Финанс Консалтинг**». Николай – сторонник исключительно практической модели обучения. Все стратегии и технологии испытал лично на себе.

Проходил личное обучение у многих ведущих экспертов по маркетингу, менеджменту, продажам, финансам и личной эффективности России и мира. Николай – рекордсмен, вошедший в Книгу Рекордов Гиннеса за проведение «Самого масштабного online-бизнес тренинга» в мире. Он является автором десятков статей и публикаций в ведущих деловых журналах. Николай – телеведущий, участник теле- и радиопередач на деловые тематики, регулярный спикер на деловых конференциях, посвященных продажам и развитию бизнеса.

Как добиться повышения зарплаты

Если вы работаете в коммерческой организации и у вас более-менее адекватный начальник, можно поднимать зарплату на текущем рабочем месте. Есть шанс, что все получится достаточно быстро. Во многих бюджетных организациях ни карьерный, ни финансовый рост, к сожалению, невозможен. Например, медсестра в поликлинике получает 10 000 рублей, врач – 15 000. Преодолеть данный потолок очень сложно.

Также быстрый рост зарплаты может быть затруднен, если вы только устроились на работу или вам недавно увеличили оклад. Говорить: «Что-то мне мало добавили» – не лучший вариант. Вы будете работать на долгосрочную перспективу.

Гораздо реже, чем думают сотрудники, но бывают случаи, когда начальник оторван от реальности. Он – полный «идиот» и относится к вам неадекватно. Но чаще идиот – не начальник, а кто-то другой. Иногда сам сотрудник. Но даже если вам не повезло с начальником, мы будем работать над тем, чтобы увеличить вашу ценность на рынке.

Через какое-то время вы сможете выйти на широкий рынок и добиться в несколько раз более высокой зарплаты.

Для этого придется работать, в том числе над резюме. А еще над тем, чтобы в глазах следующего работодателя выглядеть максимально привлекательно. Вряд ли вы будете всю жизнь привязаны к одной компании и к текущему месту.

Любой здравомыслящий руководитель не будет поднимать зарплату просто так. Предстоит сделать из вас на порядок более ценного сотрудника в глазах работодателя. А такой работник заслуживает больше денег. Но это еще не значит, что вам их заплатят.

Раскрываем секрет: главная задача руководителя – чтобы его сотрудники приносили как можно больше пользы и получали минимум, на который согласны.

Для руководителя зарплата – инструмент мотивации. Если вы и так хорошо работаете и ничего не просите, зачем вас сильнее мотивировать? Может, зарплата и повысится, но это будет случаться редко.

Шесть вариантов роста вашего дохода

Нужно понимать: необходимы усилия, чтобы не просто поднять свою ценность, но и инициировать увеличение дохода. Обсудим шесть основных вариантов, как добиться больших денег.

1. Вы начинаете управлять большим количеством людей и проектов, берете серьезную ответственность в этой сфере. Даже если вы сейчас – рядовой сотрудник, у вас нет подчиненных и опыта, все равно отчасти начните это делать.

2. Экспертность. Вы становитесь профессионалом в каких-то вопросах. Решаете сложные задачи эффективнее, быстрее и качественнее других. Мы с вами будем развивать экспертность.

3. Вы можете уйти в другую компанию. Понятно, что это не для всех. Кто-то вполне удовлетворен текущей фирмой, но хочет зарабатывать больше денег.

4. Фриланс. Вы становитесь независимым сотрудником и работаете сами на себя.

5. Свой бизнес. Для начала он будет развиваться параллельно с текущей деятельностью. Многие так начинают.

6. Консалтинг, инфобизнес. Если вы хорошо разбираетесь в рабочих вопросах, можете получить дополнительный источник дохода, консультируя и обучая других. Также очевидно продвижение по карьерной лестнице в рамках текущей работы.

Ваша задача – понять, чего хочет начальство, за что оно готово платить больше денег, и реализовать это.

Два вида показателей

Все показатели делятся на две группы.

1. Прежде всего – показатели результата. Если вы занимаетесь продажами, результаты вашей работы – объем продаж или количество новых клиентов. Но одного объема работы мало. Если смотреть только на результат, вы можете не понимать, какие проблемы существуют. Поэтому нужны дополнительные показатели процесса. В этой сфере измеряют количество сделанных звонков, отправленных коммерческих предложений или назначенных встреч. В свою очередь есть проведенные встречи, закончившиеся положительным решением, и т. д. Это показывает, как вы работаете.

Так начальство видит, что вы стали действовать лучше. Зачастую эффект вашей работы проявляется не мгновенно, а через два-три месяца. В этом случае ваша задача – увеличивать показатели деятельности.

2. Показатели процесса. Цикл продаж может быть достаточно долгим – три месяца или даже полгода. По результатам улучшение работы сразу не увидишь. Соответственно нужны показатели процесса.

Взгляд со стороны

Пойдем от общего к частному. Во-первых, когда вы смотрите на своих начальников и считаете их «придурками», все видится иначе. А когда вы наверху, смотрите на своих работников точно так же.

Возьмите за аксиому: вы снизу не видите того, что видит начальник. Он смотрит по-другому, даже если вам что-то кажется абсолютной правдой или отличной идеей.

Идеи ничего не стоят

Следующее, что важно знать, – идеи ничего не стоят. Извините, разочарую: все ваши отличные идеи улучшения мира, компании и отдела не стоят выеденного яйца.

Конечно, для вас они ценны. Сразу делите идеи, которые записываете, на две группы:

- что лично я могу сделать в своем поле;
- что должны делать другие люди.

«Если бы все вовремя приходили на работу и не сидели в социальных сетях, а лучше продавали, жизнь была бы хороша». Как должны делать другие, записывайте на листок и никому никогда не показывайте. Нужны идеи, которые вы можете внедрить сами.

Человеческие качества

Давайте разберем человеческие качества, которые помогут вам поднять результативность. Как следствие, вы увеличите свой доход. Есть много людей, которые знают, как сделать вашу работу. В свое время кто-то из великих сказал: «Как здорово, что есть большое количество людей, которые по-настоящему разбираются в политике. И как плохо, что все они уже работают таксистами, кухарками и домработницами».

Если у вас «умею = знаю» – это очень плохо. В шкале ценностей это ничего не дает. Даже наоборот, появляется минус, потому что ваше отношение к людям будет хуже. Ведь вы можете, а они делают неправильно. Соответственно, и люди будут относиться к вам не очень.

Следующее – «я это делал». Мы попытаемся привить вам взгляд на жизнь работодателя. Когда я нанимаю человека, смотрю на следующее.

1. Может ли он делать работу, которая от него требуется. Это можно оценить хотя бы с физической точки зрения.

2. Будет ли он делать ее качественно и вовремя. Здесь нужен тестовый период, чтобы понять, будет ли человек успевать.

3. Последний и самый важный вопрос: будет ли он это делать сам, постоянно и без большого «пинка» со стороны? Если ответ «да», я готов платить человеку больше денег. Если «нет», сотрудник в моей компании много не заработает.

Несколько вещей, которые нужно прокачать

Относительно вашей желаемой зарплаты есть несколько качеств, которые надо развивать.

- Первое – умение управлять проектами. Надо реализовать проект и получить результат.

- Умение управлять людьми. Если вы можете взять несколько человек под свое крыло и «допинать» их до результата – это еще больше плюсов в вашу копилку. Обычно люди ленятся и не любят, когда их пинают.

- Одна из важных характеристик – предсказуемость. Начальники не любят людей, похожих на бомбу с часовым механизмом. Есть большое количество креативных людей, которые считают себя звездами. Их терпят, но при первой же возможности меняют на «рабочих лошадок».

- Затем идет упаковка. Это то, чем хорошо владеют офисные интриганы и политиканы, которые знают, как себя подать.

- И пятое – умение себя продать. Оно включает умение потребовать, обосновать и продать идею того, что вы теперь стоите больших денег.

Чем больше ответственности вы будете брать на себя, тем больше денег получите. Ответственность всегда идет рука об руку с финансовой наградой.

Правильное качество с точки зрения работодателя, когда на вас можно положиться. Если вы сказали, что закончите проект, – значит, это будет сделано. Естественно, вам нужны социальные навыки: продаж, общения, управления людьми.

Идеальный сотрудник

Теперь поговорим про «казаться». Некоторые считают, что с точки зрения руководителя идеальный сотрудник – неутомимый робот. Но он не является таковым, потому что, в конце концов, ломается.

Давайте разложим понятие идеального сотрудника на слагаемые.

1. Начиная с завтрашнего дня, попробуйте выглядеть на работе, как начальник. Речь идет о внешнем виде. Вы должны выглядеть лучше, чем коллеги, и так, как начальник или один из них. Ваша задача – выглядеть профессионально. Ведь не случайно во многих компаниях есть дресс-код.

2. Действия. Как поступает человек, на которого можно положиться и который начал заниматься собой и карьерой? Он приходит в офис на 10—15 минут раньше, чем нужно. Ваша задача, начиная с завтрашнего дня вставать на полчаса раньше, чтобы приехать в офис за 15 минут до начала рабочего дня. Это сложно, но если вы будете так поступать, гарантирую – на вас будут по-другому смотреть.

Если вы – супермегакарьерист, уходите позже начальника или всех остальных. Если работа заканчивается в 17:00 и в 17:15 никого нет, спокойно уходите в 17:30. За полчаса вы переделаете много дел.

Ваш стол должен выглядеть идеально. Поэтому утром и перед уходом домой разложите все в папки и уберите в тумбочку. Вечером напишите план на завтрашний день и положите его под клавиатуру. Важно, чтобы любой проходящий мимо его видел.

Это, конечно, азы карьеризма. Но зачастую быть способным – не гарантия продвижения. Надо сделать так, чтобы в вас видели способного человека, который случайно задержался в отделе и активно идет на повышение.

Принести больше денег компании

Вы должны понимать, что своим разговором поставите начальника в очень неудобное положение. Если вы сделаете требуемое, ему придется поднять зарплату. Поэтому, если руководитель умный, он что-нибудь придумает. Даже после повышения зарплаты можно подойти и сказать: «Спасибо большое, очень рад. Я хочу знать, что мне теперь нужно сделать, чтоб перейти на следующий уровень. Я понимаю, что это будет не завтра. Какие правила игры? Как получить еще больше денег?»

Хорошо, если у вас в заглавнике будет возможность принести больше денег компании. Это ценится.

Может, в организации нет карьерного роста. Бывает и такое. Вы уперлись в потолок – и дальше подниматься не получается. В этом случае мы все равно поработаем над дополнительными факультативными проектами, причем они могут быть внутри и вне компании.

Подумайте и определите три ключевых навыка, которые требуются в вашей работе. Что это может быть: продажи, переговоры, звонки, пунктуальность? Если вы – руководитель, то навык управления. Он один из самых сложных. Ваша задача – ежедневно минимум 10—15 минут посвящать прокачиванию этих навыков. Надо выполнять мелкие действия, которые будут развивать вас в нужном направлении.

Способов развития много, главное – встроить ежедневные действия для прокачки трех навыков.

Сильные результаты

Есть несколько вариантов, как быстро добиться заметных результатов.

1. Взять на себя управление. Вы можете стать мини-руководителем хотя бы над одним человеком, которому будете давать задания.

2. Добиться экономии для компании. Если вы соприкасаетесь с деньгами, подумайте, как экономить на процессах, в которых участвуете. Ведь в большинстве организаций дела ведутся неэффективно. Найдите способ экономии времени сотрудников.

3. Заработать дополнительные деньги. Это самый идеальный вариант, потому что появляется возможность требовать, например, 10% от дополнительной прибыли. Даже если не имеете отношения к продажам, можете разобраться и найти нового клиента или партнера.

4. Улучшить качество работы. Это относится к личной деятельности или каким-то внутренним процессам.

5. Решить острую проблему. Если вы знаете, что в компании кризис или есть серьезная проблема, которая не дает спать начальству, помогите ее решить. Разумеется, он будет готов вас вознаградить.

Следующее задание: если вы еще не побеседовали с шефом, продумайте очередной этап подготовки. Ваша задача – записать типовые возражения. Скорее всего, вы догадываетесь, что он вам ответит. Надо придумать контраргументы. Если вы придете с пустыми руками, начальник вас победит. За ним больше силы, власть и навык переговоров. Соответственно, вам надо быть гораздо лучше подготовленным. Вы сможете застать его врасплох, потому что он не ожидает ваших активных действий.

Новые источники дохода

Параллельно с выполнением основной работы начните создавать другие источники дохода – продажи, партнерские программы и т. д. Это задание для продвинутых. Если не успеваете, делайте хотя бы базовые упражнения.

Необязательно создавать доход через Интернет – это может быть любое другое дело. Например, начните кого-то консультировать по вашим вопросам.

Когда есть дополнительный ручеек прибыли, это сильно повышает уверенность в себе.

Реализация идеи

Самое главное относительно идей – не их огромное количество. Многие наверняка подходили с какими-то предложениями, но начальство восприняло их не очень лояльно. Но если смотреть с точки зрения руководителя, не хватает людей, готовых взяться за реализацию.

Вы можете подойти с предложением: «Смотрите, я составил список из 10 идей. Мы можем поднять качество работы компании, привлечь больше клиентов, больше заработать с текущими покупателями. Я готов взяться за реализацию проектов. Давайте обсудим, с чего мне начать».

Руководство готово платить за результат, особенно если видит, что он поможет заработать или сэкономить деньги, а также делать что-то более эффективно.

Если вы решили сменить место работы, главное – улучшить резюме. Цель – иметь как можно больше козырей на руках. Поэтому сейчас вы прикладываете усилия, чтобы поднять свои результаты и продемонстрировать этот факт в другой компании.

На что обращать внимание при выборе нового места работы? Большинство считает, что это социальные пакеты, зарплата, коллектив, престиж работодателя, возможность развития и характер самой работы.

Если вы – наемный сотрудник, лучшим наставником может стать именно руководитель. Поэтому, выбирая работу, в первую очередь смотрите на непосредственного начальника. В общении с ним вы будете проводить больше всего времени. Особенно обращайте внимание на личностные качества. Он должен быть ответственным, дисциплинированным, пунктуальным, умело управлять людьми.

Конечно, сразу все не поймешь, но есть интересная особенность: мы правильно оцениваем людей с первого взгляда и после нескольких минут общения. Так что стоит ориентироваться на первое впечатление.

В чем выражается лояльность

Важна стабильность ваших результатов. Ценится умение выполнять задачи в срок, качественно и с уважением. Выражается это в том, что вы не плюетесь, когда получаете очередную задачу. Не ругаетесь, что был дан короткий срок. Уважительно относитесь к внешним и внутренним клиентам.

Проявляя такие качества, вы сразу становитесь на голову выше большинства сотрудников. Со сроками в России – полная беда. Считается само собой разумеющимся пообещать закончить дело в пятницу, а сдать во вторник. Если вы с этим справитесь, вас будут высоко ценить.

Если не успеваете, оставайтесь вечером после работы, задействуйте выходные, продолжайте трудиться дома. Грамотно оценивайте будущие задачи. Вы должны понимать, сколько потребуется времени. Если называют нереальный срок, предлагайте его увеличить. Всегда добавляйте 30%: если считаете, что можете выполнить задачу за пять дней, назовите семь. Лучше сдать раньше, чем просрочить.

Когда вы выстроите навык грамотной оценки задачи, станете намного более ценным сотрудником. То, что хоть как-то зависит от вас, надо сделать вовремя. Если выполнение задерживается по вине других людей, нужно предупредить.

О вреде прерываний

Часто встречается ситуация: вы работаете, подходит коллега и спрашивает о какой-то мелочи, не относящейся к работе. Или раздается звонок, всплывает уведомление о новом письме.

Кажется, ерунда, но в любой работе для выхода на пик эффективности требуется примерно 30 минут. Если вы начали действовать, но через 15 минут вас кто-то ненадолго оторвал, потребуются новые полчаса, чтобы выйти на пик формы. Если вызывает начальник, никуда не деться, но на многие вещи вы можете повлиять. Например:

- отключите мобильный телефон;
- попросите коллег вас не беспокоить;
- выключите Skype, ICQ;
- отключите появляющиеся напоминания о новой почте.

Попробуйте завтра хотя бы два часа поработать, ни на что не отвлекаясь. Вы удивитесь, как много успеете сделать за это время.

Шеф – ваш наставник

Пока вы не говорите о повышении зарплаты и не требуете этого. Просто спрашиваете следующее.

- Что я могу изменить, чтобы вы были мной довольны?
- Мне нравится работа, но что еще сделать?
- Что для вас самое главное в моей деятельности?
- Как я могу улучшить свои показатели?
- Скажите, что я могу делать качественнее?
- Над чем мне потрудиться, чтобы выдавать большие результаты?
- Вы наверняка видите вещи, которых я не замечаю. Помогите мне стать лучше.

Если подходить с позиции ученика к учителю, начальник это оценит. Большинство людей любят учить. Если к вам придет кто-то из знакомых и попросит совета как у специалиста, вы будете ему рады. И с удовольствием начнете учить, особенно если он будет следовать рекомендациям. Начальники тоже люди, и когда появляется адекватный ученик, с радостью помогают.

Где растет малина

Чтение этой книги сильно перестраивает мозги. Вы начинаете искать разные возможности и тут же их находить. Сейчас ощущение такое, что вы идете по нетронутому лесу, в котором вокруг кусты малины. Везде висят огромные ягоды, и вопрос лишь в том, какие взять. До каких-то вы даже не захотите дотягиваться.

Деньги лежат под ногами, но большинство людей их даже не замечают. Они идут по тому же лесу, смотрят наверх и говорят: «Ой, малины нет! Одни верхушки деревьев».

Самое забавное происходит, когда предлагаешь: «Опустите голову и посмотрите по сторонам. Вон сколько вариантов!» – «Не, так никто не делает! Надо смотреть вверх».

Первое и главное – найдите тренинги и конференции по вашей специальности и запишитесь на них. Это поможет прокачать навыки.

Найдите живые семинары, конференции или вебинары, где с вами будут плотно работать.

Запишитесь везде, где хоть как-то можно улучшить резюме. Просите сертификаты о прохождении. Чем больше документов, тем лучше. Они показывают, чему вы научились, и демонстрируют ваше желание постоянно расти.

Это очень хорошее качество. Когда сотрудник приходит устраиваться на работу и показывает, что учился во многих местах, интерес к нему существенно возрастает.

Параллельно работайте над повышением эффективности. Сначала обратите внимание на отсутствие прерываний. Заметьте, как меняется концентрация. Вы успеваете сделать огромное количество дел, причем в 5—10 раз эффективнее прежнего.

Появляется ощущение, что мелкие дела щелкаются как орехи. А если постоянно кто-то отрывает, на это уходит уйма времени.

Работа чужими руками

Наверное, вы знаете, что в Интернете есть огромное количество людей, которые за копейки готовы делать любую удаленную работу.

Найти их можно на сайтах workzilla.ru, free-lance.ru и т. д. На этих людей за смешные деньги можно сбросить много мелких черновых задач – если нужно что-то найти, проанализировать, перевести на другой язык.

Найдите в ваших делах элементы, которые можно делегировать.

Допустим, вам поручили поискать в Интернете и составить список ювелирных магазинов города, потому что это ваши потенциальные клиенты. Ваша обязанность – сбросить задачу на фрилансеров, чтобы черновую работу делали другие.

Это не наглая эксплуатация чужого труда: там могут быть люди из регионов с низкими зарплатами или мамы с маленькими детьми. Они хорошие специалисты, но сейчас сидят дома и рады любой подработке. Еще могут быть инвалиды, студенты и масса других категорий граждан, которым очень нужны деньги.

Есть и обычные люди, которые просто хотят подзаработать через Интернет лишнюю копеечку. Привлеките их для выполнения своего задания. Если оно достаточно универсальное, платить можно мало. Это относится к программированию, дизайну и т. п.

Мифический черный список кандидатов

У многих появляется вопрос: «Я сейчас не хочу менять работу, но резюме разошлю. Мне сделают предложение, я вежливо откажусь, а через полгода захочу там работать. Как к этому отнесутся?» Нормально отнесутся, не надо этого бояться.

Во-первых, вас могут просто не вспомнить. В крупных компаниях огромный поток людей. Во-вторых, за полгода многое может измениться: и компания, и ваши амбиции. Вероятно, вы захотите попасть в другое место. В-третьих, если вы отказались – это нормально. Можете обосновать отказ тем, что на текущей работе сделали заманчивое предложение.

Может, вам откажут, но лучше не заморачиваться, а использовать возможность почувствовать рынок. Надо увидеть, на что вы можете претендовать. Как только предложат значительно большую зарплату, подходите к начальнику.

Скажите ему: «Дорогой руководитель, мне предлагают зарплату в полтора раза больше. Но мне нравится текущая работа, что посоветуете? Как поступить? Мне нравится работа, но все-таки деньги – важный вопрос». Такая позиция и подход сильны.

Зачем замедляться в выходные

Если все время работать в темпе, который мы задали, легко перегореть. Поэтому надо замедляться и отдыхать: не занимайтесь почти ничем из того, что мы давали, и хотя бы полдня посвящайте отдыху. Тогда вам хватит сил на следующую неделю.

Кроме того, надо изучить рынок вакансий. Узнайте, сколько платят другим людям на аналогичных позициях. Разберитесь, какая есть вилка зарплат.

Допустим, вы получаете 40 000 рублей, а разброс составляет 30 000— 70 000. Хорошо, что вы ниже середины – проще стартовать. Если видите, что находитесь у верхней грани – это не будет весомым аргументом. Но надо определить, сколько в среднем по рынку платят на аналогичной позиции.

Зарплаты на серьезные вакансии обычно не указывают. Понятно, что если вы устраиваетесь коммерческим или генеральным директором в крупную компанию, оплату в Интернете не узнать. Здесь придется отправлять резюме и мониторить ситуацию по ходу дела.

Шаг наверх

Вы уже подготовили резюме и составили сопроводительные письма. Выберите еще несколько компаний, в которые подадите заявку на более высокую должность. Если вы сейчас – рядовой сотрудник, цельтесь на позицию руководителя отдела или еще более высокий уровень.

Если уже возглавляете отдел, претендуйте на вакансию топ-менеджера. Ваша задача – прийти на собеседование, пообщаться с людьми. Как минимум сделать это по телефону. Необходимо выяснить требования и понять, каким должен быть человек на одну-две ступени выше вас.

Узнайте, какие качества и навыки хотят видеть в руководителе более высокого уровня, каковы профессиональные требования. Так вы увидите, чего реально ждут от людей, которым предлагают зарплату в три-пять раз больше вашей. Далее начинайте развивать в себе эти навыки.

А пока смело идите на одну-две позиции выше. Скорее всего, вас не возьмут. А может, будет интересное предложение. Находясь в текущей должности, вам сложно понять, чего хотят от руководителя. Вы мыслите разными категориями.

Вопросы на собеседовании

Расскажите о себе и задайте вопрос: «Какие ключевые навыки вы хотели бы видеть в человеке, претендующем на эту позицию? Какие вас интересуют технические, профессиональные и личные качества?» Обязательно спрашивайте!

Если кандидат серьезно интересуется позицией работодателя по отношению к вакансии – это нормально. В вопросах нет ничего страшного. Скорее всего, вам ответят и вряд ли сразу откажут. По крайней мере, услышите ответы.

Ваша задача – разобраться. Если не отвечают, говорите: «До свидания, вы мне не подходите». Уметь преодолевать «нет» – важный навык. Не они вас выбирают, а вы их, потому что вам все равно. Вы ничего не требуете и не хотите туда устраиваться.

Не представляете, как будет забавно, если на середине разговора вы скажете: «Извините, вы мне не подходите». Не они рулят процессом, а вы! Отказались от них? Нормально! Для многих это страшный шаг, потому что появляется дискомфорт. Но, преодолев неловкость, вы сможете быстро подняться на другую ступеньку.

Если кажется, что вас вряд ли пригласят даже на собеседование, просто подайте заявки в несколько компаний. Откажут – ничего страшного. Вы не представляете, как часто нам отказывают.

Необходимость корочек

С одной стороны, качество образования сильно падает и большинство корочек бестолковые. Но опытный работодатель понимает, что хороший сотрудник без обучения не растет. А без корочек сложно понять, действительно ли он учится.

Если сертификаты получены на семинарах и тренингах известных людей, это плюс. А сомнительные корочки вряд ли кого-то убедят. Но всегда ценится, если вы положительно относитесь к образованию и вкладываете в себя.

Старайтесь собирать все корочки и сертификаты с любых тренингов, которые проходите.

Увеличение продаж

Начальник не заинтересован просто так поднимать зарплату. Если вы не будете об этом просить, он и не подумает это делать. Его логика проста: если человек и так нормально работает, с какой стати увеличивать его доход?

Консалтинг – отличная возможность, и неважно, если из-за работы у вас не так много свободного времени. Все равно можете консультировать других людей.

Если вы работаете в относительно небольшой фирме, отправляйте письмо по электронной почте генеральному директору. И затем приходите к нему с предложением обсудить и реализовать эти идеи.

Даже если вам откажут, вы все равно выделитесь на фоне других сотрудников, потому что так не делает почти никто. Вы показываете, что интересуетесь продажами, разбираетесь в этом и предлагаете возможности.

Главное в бизнесе – денежный поток. Выступая с инициативой его увеличить, вы повышаете свою ценность. И получаете большее преимущество по сравнению с другими сотрудниками или соискателями.

Работать не как все

Работать как все – тупиковая стратегия. Не надо думать, что начальник сам вас оценит и заслуженно поднимет зарплату. Даже если вы не пойдете в бизнес, стоит начать мыслить как предприниматель. Благодаря этому вы сразу становитесь «своим» для руководителей. Большинство сотрудников смотрят на них примерно так: «Я пашу, а начальник ничего не делает и гребет „бабло“». Стоит приехать на работу на новой машине, и руководителя начинает ненавидеть весь коллектив.

Людам кажется, что деньги в компанию приносят они, все происходит благодаря их труду, а при распределении средств их обделяют несправедливые начальники.

Когда в этой толпе появляется человек, который понимает и разговаривает с тобой на одном языке, решает насущные проблемы, он сильно растет в цене. Его хочется привлекать не как сотрудника, а уже на уровне партнера – за процент от прибыли. Если вы сможете выйти на эту стезю, ваши доходы будут неограниченны.

Еще одна рекомендация: даже если вы работаете на кого-то, воспринимайте себя как консультанта. Вы – не сотрудник, который работает за зарплату, а эксперт, который приходит в бизнес решать проблемы.

Не работодатель выбирает вас из десятков других людей, а вы приходите как №1 в своей нише. Не так сложно выиграть олимпиаду в виде спорта, где вы являетесь единственным участником. При этом стать экспертом в продажах намного проще, чем кажется.

Атрибуты эксперта

Первое – это книга, ее можно сделать быстро и легко. Неважно, будете вы куда-то трудоустроиваться или преподносить себя как консультанта. Наличие статей или книги – огромный плюс. Если вы идете к крупным работодателям, это не так сильно ценится. Но если работаете в Самаре и в местном журнале разместили статью – отлично. Книги плюс статьи – первый внешний атрибут эксперта. Какое у людей к этому отношение? Раз написал книгу, явно что-то знает.

Второй атрибут – наличие своего сайта. Сделать его можно просто и быстро. Создайте сайт, где будете регулярно публиковать материалы по своей теме. Можете совмещать: пишете статью, нарежете ее на кусочки и выкладываете в Интернет.

Хорошие деньги делают только в продажах. На порядок проще добиться дохода в 100 000 рублей в этой сфере, чем получить ту же сумму, работая в аналитическом подразделении.

Очень хорошо можно зарабатывать в банковском секторе. Особенно если вы быстро прокачаете себя в продажах и начнете продавать топовым клиентам. А это не так сложно сделать.

Ваша задача – связать свою работу с денежным потоком. Тогда текущие действия будут напрямую влиять на количество денег, получаемых компанией. А вы – получать проценты, что всегда мотивирует.

Другое близкое направление – маркетинг или привлечение новых клиентов. По сути, можно выделять его как часть продаж. Предлагайте: «Давайте я сделаю сайт компании». Это хорошая возможность, если вы работаете в небольшой фирме, у которой бестолковый сайт или вообще никакого.

Не стоит идти к непосредственному начальнику, если он не имеет отношения к продажам. Скорее всего, он негативно отнесется к вашей инициативе. Идите прямо к генеральному директору. Любой здравомыслящий руководитель заинтересован в увеличении оборота.

Обязательно возьмите за привычку все делать в срок. Это качество, которое невероятно высоко ценится. Такие люди буквально на вес золота, потому что их очень мало. Если станете таким человеком, любой руководитель будет вас ценить. Когда начнете управлять людьми, надо прокачать соответствующие навыки.

Финансовая дисциплина

К сожалению, большинство людей не умеют себя контролировать. Они с радостью несутся тратить все заработанные деньги на всякую ерунду. Многие не любят откладывать, особенно поначалу, потому что не видят от этого выгоды.

Нужно выработать у себя привычку постоянно откладывать часть дохода, даже если вам кажется, что погоды это не сделает. Поначалу так и будет: первая тысяча, две, три, пять, десять, двадцать незаметны.

Почему человеку нравится быть бедным.

Как бы удивительно это ни звучало, но многие люди не хотят быть богатыми. Почему? Давайте немного окунемся в психологию денег. Быть бедным выгодно. Называя себя неимущим, человек получает уйму дополнительных бонусов: не нужно ничего создавать, можно лениться, избавиться от ответственности. Люди невероятно любят жаловаться на всех на свете: правительство, родителей, отсутствие образования, «МММ», которое их снова ограбило... Так они получают внимание окружающих. Теперь представьте, что вы начинаете зарабатывать много денег. Кому вы пойдете на это жаловаться? Да никому!

У каждого человека есть комфортный круг общения. Большинству нравится работать в имеющемся коллективе, где их все знают. Но чтобы выйти на новый уровень дохода, нужно менять работу и, следовательно, привыкать к новым людям и другим местам. Многие не хотят таких перемен.

Бедные стремятся быть в состоянии покоя. А его основной источник – привычная, предсказуемая обстановка, теплое и уютное «болото», которое связывает по рукам и ногам. Очень просто продолжать делать то, что делал раньше, и ничего не менять. Еще бедняки имеют массу свободного времени. Если посмотрите на тех, кто зарабатывает меньше всех, вы увидите, что у них время уходит на разную ерунду: они могут постоянно пить чай на работе, выходить покурить на полчаса и т. д.

Уровень ответственности у них тоже не высок, зато можно всех остальных ругать за ошибки. В общем, выгод у бедности действительно много, и большинство людей этим пользуются.

Окружение

На нас сильно влияет окружение. Чтобы стать миллионером, нужно тусоваться с миллионерами. Наше окружение прямо влияет на доход. Под этим кроется серьезное психологическое объяснение. Человек – стадное животное. Как бы нам ни хотелось казаться индивидуальностями, мы автоматически копируем поведение людей, с которыми проводим большую часть времени.

Если вы хотите что-то изменить в своей жизни, вам придется серьезно поработать над своим окружением. У этой работы есть два направления. Прежде всего, добавляйте в свой круг общения людей, которые зарабатывают на несколько порядков больше, чем вы.

Вы обязаны стать человеком на миллион долларов, прокачать себя. Самые выгодные инвестиции – в свое развитие. Недвижимость могут конфисковать, машину украсть, квартира может сгореть, а банк обанкротиться. Но те навыки, которыми вы уже владеете, останутся с вами навсегда.

Итак, основная мысль книги

На этом книга-тренинг заканчивается. Признайтесь (прежде всего, себе), насколько плотно вы с ней поработали? Прочитали? Прочли от корки до корки? Или составили подробный конспект?

Каждый из этих вариантов ошибочен. Потому что «Быстрые деньги на работе» нужно внедрять. Тогда вы получите результаты, о которых ваши коллеги и конкуренты даже не мечтают. Знания, полученные из этой книги, задают направление действий. Сама по себе информация не принесет дохода. Поэтому отложите книгу и начинайте воплощать свои знания на практике. Прямо сейчас! Не откладывайте на завтра то, что нужно было сделать еще год назад! Помните: успех приходит к тем, кто делает хотя бы что-то, а не к тем, кто много знает. «Умнобедных» людей много. Гораздо меньше тех, кто использует свои знания на практике и богатеет – в плане личного роста и финансово.

Информации у вас достаточно: в этой книге мы дали пошаговый алгоритм повышения дохода и карьерного роста. Дело за малым...

Желаем вам просто взять и сделать. Тогда результат неизбежен!

Мэг Джей «Важные годы. Почему не стоит откладывать жизнь на потом»

На основе огромного количества историй и увлекательных фактов, автор книги «Важные годы» утверждает, что, вопреки распространенному мнению, 30 лет – это не «новые 20». Мэг Джей использует свой богатый профессиональный опыт психолога, чтобы дать совет тем, кому за 20 и старше, относительно выбора спутника жизни, создания семьи, построения карьеры и еще относительно того, как выжать максимум из этого десятилетия. Джей также утверждает, что возраст между 20 и 30 годами – это самое подходящее время для постановки серьезных целей, и поскольку мозг взрослого человека в это время является наиболее гибким, именно в этот период жизни стоит начать принимать меры по достижению этих целей.

Кому стоит прочитать эту книгу?

- Людям от 20 и старше, которым нужен жизненный совет.
- Родителям, которые хотят лучше понимать своих выросших детей.
- Работодателям, которые хотят научиться мотивировать молодых сотрудников.

Об авторе

Мэг Джей – клинический психолог, писатель, специализируется на развитии взрослых, с особым акцентом на людях от 20 до 30 лет. Работы Джей были опубликованы в Los Angeles Times, New York Times и USA Today, также она появлялась в качестве приглашенного гостя на NPR. Ее выступление TED в 2013 году с темой «Почему 30 лет – это не новые 20» является одним из самых популярных выступлений TED 2013 года.

Как выжать максимум из своих 20 лет?

Сегодня многие из тех, кому за двадцать, часто чувствуют себя все еще застрявшими в подростковом возрасте.

В отличие от прошлых столетий, от 20-летних уже не ожидается того, что они уже сделают свой выбор карьеры или спутника жизни, равно как и того, что они родят детей. Из-за отсутствия подобных ожиданий двадцатилетние люди часто оказываются «дрейфующими» в течение этого десятилетия, избегая привязки к чему-то серьезному, будь то работа, отношения или семья. Им кажется, что это все еще репетиция реальной жизни.

Но как только они подходят к 30 годам, начинается паника.

В этой книге Мэг Джей утверждает, что «за 20 и старше» – далеко не самый незначительный этап жизни. На самом деле возраст от 20 до 30 лет – это критически важное десятилетие, которое определяет наше будущее. Прочитав этот конспект, вы поймете, почему.

А также вы узнаете

- почему совместное проживание – это не самый лучший тест на вступление в брак, и на самом деле оно может увеличить вероятность развода;
- как временная работа не по специальности может повлиять на всю вашу карьеру;
- почему те, кому от 20 и старше, должны быть счастливы, что их возможности ограничены, а не бесконечны;
- и какие проблемы у вас могут возникнуть, если вы откладываете создание семьи и рождение ребенка до 30 лет.

Работа, на которую мы устраиваемся в возрасте «за 20» помогает нам создавать личные активы и собственные ресурсы

Даже если вы усердно «впахиваете» с момента окончания школы, вряд ли к 20-летнему возрасту у вас будет работа вашей мечты.

Учитывая эту ситуацию, представьте, что вы столкнулись с выбором между, скажем, работой в кофейне или более необычной работой, например, переводом комиксов. Что вы выберете?

Если вы выберете работу переводчика комиксов – вы на правильном пути. Из таких необычных видов деятельности складывается наш капитал личности – наша коллекция персональных активов, что имеет большое значение для потенциальных работодателей.

Конечно, капитал личности включает в себя и весь предыдущий опыт работы, и образование, и оценки за экзамены и т. д. Но он также включает в себя более личностные вещи, такие, например, как наша речь и наша способность решать проблемы. Расширить этот капитал можно только путем сознательного привлечения себя к новым видам деятельности и открытию новых возможностей.

Кроме того, необычная работа, как переводчик комиксов или инструктор по управлению каноэ для трудных подростков – часто открывает двери для более интересных должностей, так как работодатели сегодня больше заинтересованы в вашем уникальном опыте, нежели в формальных квалификациях.

Так что, когда вы будете выбирать временную работу, выбирайте ту, которая максимальным образом расширит ваш капитал личности.

Тем не менее, вы должны также учитывать тот факт, что когда вы находитесь длительное время на неполной занятости, например, когда вы выгуливаете собак за деньги, в то время как недавно защитили кандидатскую – это может привести к депрессии. Кроме того, будущие потенциальные работодатели могут рассматривать длительные периоды неполной занятости как периоды безделья.

В самом деле, как показало одно исследование, люди за 20, которые находились на неполной занятости всего каких-то девять месяцев, чувствовали себя более подавленными и менее мотивированными, чем даже их безработные коллеги. Другими словами, когда вы выбираете неполную занятость, вы как будто отказываетесь от своих целей и начинаете чувствовать себя недостойным лучшей участи.

Но с точки зрения работодателя, безработица не лучше неполной занятости, потому что они – как и многие люди, как правило, ассоциируют безработных с алкоголизмом и депрессиями.

Наша работа в возрасте от 20 и старше влияет на долгосрочный рост заработной платы

Кто в 20 лет чувствовал себя готовым к серьезной карьере?

В то время как большинство двадцатилетних людей совсем к этому не готовы, на самом деле им уже стоит начинать работать на достижение этой цели. В противном случае может быть слишком поздно.

Почему?

Во-первых, около двух третей процентов роста заработной платы происходит в первые десять лет карьеры. По данным бюро переписи населения США, заработная плата достигает своего пика в возрасте после 40 лет. И те, кто нагоняет этих людей слишком поздно, вряд ли смогут пройти тот же путь в промежутке между 30 и 40 годами. В этот период начинается кризис среднего возраста.

Во-вторых, поскольку люди постарше обычно уже имеют детей и кредиты, их зарплаты будут расти более медленно.

По мере того, как мы стареем, наши жизни становятся менее гибкими. Между 30 и 40 годами получить новое образование или переехать в другую страну в поисках новой работы гораздо сложнее. С одной стороны, нужно выплачивать ипотеку, а с другой стороны, вылететь с работы из-за учебы тоже не очень хочется. С другой стороны, переезд с детьми в другую страну и школу является для них серьезным испытанием.

Таким образом, людям в возрасте от 20 необходимо использовать эти годы относительной свободы от обязательств для того, чтобы выяснить, чего именно они хотят достичь в своей жизни и начать работать над достижением этих целей.

Даже если планирование будущего – не самое любимое занятие молодежи, вряд ли вы захотите почувствовать себя отстающим.

Для того, чтобы повлиять на свою будущую карьеру, необходимо научиться ценить людей за пределами нашего ближайшего круга

Представьте, что вы на вечеринке, и ваш друг знакомит вас со своим знакомым. Вы начинаете общаться и узнаете, что в компании этого человека есть открытая вакансия – на которую вы, как вам кажется, идеально подходите.

Вернувшись домой, вы удивляетесь, почему же вы не расспросили подробнее об этой работе. Что вас удержало?

Большинство из нас испытывает трудности в общении с людьми за пределами нашего ближайшего круга – мы предпочитаем тех, кого уже хорошо знаем. Когда мы окружены единомышленниками, это помогает нам чувствовать комфортно и безопасно.

К сожалению, эта безопасность не дает нам покинуть зону комфорта, а это абсолютно необходимый шаг, который вы должны предпринять, если хотите познакомиться с новыми людьми и найти работу своей мечты.

Но как?

Для того чтобы выйти на людей за пределами вашего близкого круга, вы должны найти с ними точки соприкосновения.

Люди, которых мы знаем не очень хорошо, известны, как слабые связи. Единственный способ привязать себя к таким людям – это найти точки соприкосновения. Если вы этого не сделаете, ждите, что вас проигнорируют. Например, если вы отправите кому-то малознакомому письмо с заголовком: «Эй, давай пообедаем вместе?», скорее всего, это будет бесполезно.

Намного лучше будет узнать сначала подробнее о человеке, с которым вы собираетесь встретиться, и попросить его вежливо об определенном одолжении.

Эта тактика носит название «нога в дверном проеме». Она помогает нам общаться с людьми за пределами нашего ближайшего круга и получать от них определенного рода благосклонность.

В возрасте после 20 лет у людей больше ограничений, чем они думают – и это хорошо!

Люди в возрасте от 20 и старше часто говорят, что у них безграничные возможности, и что они могут делать все, что хотят, со своей жизнью. Но вместо ожидаемого восторга, многих это приводит к тому, что они чувствуют себя перегруженными.

К счастью, правда в том, что возможности на самом деле ограничены. Если бы у нас было слишком много вариантов выбора, нам не только трудно было бы принять решение, но и, скорее всего, мы не смогли бы принять никакого решения вообще.

Это иллюстрируется результатами известного исследования, в котором супермаркеты, предлагающие большое разнообразие сортов мармелада, привлекли больше клиентов, чем те супермаркеты, в которых предлагался очень ограниченный выбор. Однако, в первом случае количество клиентов, на самом деле совершивших покупку, было гораздо меньше по сравнению с тем, когда был предложен ограниченный выбор.

Важно, чтобы каждый молодой человек, которому исполнилось 20, понимал, что на самом деле, у него есть только определенное количество вариантов выбора. Это может помочь ему определить, какие именно опции у него есть, чтобы не создавать ощущение перегруза.

Но молодежь парализует не только кажущееся обилие вариантов.

В большинстве случаев в этом возрасте мы уже знаем, чего хотим на самом деле. Многие из нас, однако, упускают из виду свои мечты и цели. Эти забытые цели называются *«неосознанное знание»*.

Почему мы позволяем себе забывать собственные цели? Потому что мы боимся, что как только мы примем решение их осуществить, мы не будем знать, как именно это сделать.

Не иметь ни малейшего представления о том, что делать со своей жизнью, не так страшно, как знать точно, чего вы хотите – скажем, стать известным политиком, но не представлять, как добраться до этой цели.

Именно это стремится удержать людей в возрасте от 20 и старше от принятия решений и следования выбранному пути. Вместо того чтобы предпринимать первые шаги к тому, чего они хотят, люди реагируют на собственный страх и игнорируют свою истинную цель, полностью сосредотачиваясь на чем-то другом.

Мы должны научиться работать не только над нашей карьерой, но и над нашими отношениями

Подумайте, сколько помощи вы получали в школе и институте от своих родителей, преподавателей, особенно в отношении выбора и планирования карьеры. Теперь подумайте о том, много ли вы получили той же помощи в планировании будущих отношений.

Скорее всего, в первом случае помощи и поддержки было много, во втором – ни того, ни другого не было.

Но подумайте, ведь мы выбираем спутника жизни обычно намного раньше, чем выбираем работу всей нашей жизни!

На самом деле, процент людей, вступивших в брак, в США, является самым высоким в Западном мире: около 50% граждан США находятся в браке на момент достижения 30-летнего возраста и около 75% – к 35 годам. Кроме того, большинство двадцатилетних людей вступит в брак или начнет встречаться со своим будущим партнером в течение ближайших десяти лет.

И как только вы выбрали партнера, вы начинаете нести ответственность за почти каждый аспект, как вашей жизни, так и жизни вашего любимого. У вас появится общий счет в банке, общая ипотека, дети, за которыми каждый из вас должен будет заботиться.

Кроме того, брак нельзя просто так взять и оставить, как можно оставить работу. Даже после развода у вас все равно остаются какие-то общие дела и связующие точки.

Это говорит о том, что при выборе партнера нужно проявлять большую осторожность. Вы должны убедиться, что в полной мере осознаете, чего ждете от вашего совместного будущего и на какие компромиссы вы готовы идти.

Несмотря на большую важность руководства в построении отношений, большинство из нас получает гораздо больше советов относительно карьеры. В самом деле, профессиональная помощь по выбору карьеры доступна во всевозможных формах, начиная от консультантов и заканчивая частными репетиторами. Когда мы ищем такую помощь, мы начинаем понимать, что, возможно, где-то свернули не туда. Мы обнаруживаем, что всегда есть возможность начать что-то новое.

Если бы мы только могли получать тот же объем советов при выборе будущих партнеров! Несомненно, это гораздо более важное решение, которое повлияет на всю нашу дальнейшую жизнь, и поскольку таких советов нам никто не дает, нам приходится самим набивать все шишки в принятии этого решения.

Отсрочка брака – не лучшее решение для счастливого союза

Как вы считаете, свадьба в 26 лет – это слишком рано?

Все чаще люди делают выбор в пользу более позднего вступления в брак. В то время как раньше большинство людей в 20 лет уже были замужем или женаты, сегодня большинство молодежи считает, что им нужен некоторый опыт, который поможет им более мудро выбрать будущего мужа или жену.

Тем не менее, если вы будете откладывать брак до более старшего возраста, это никак не уменьшит ваши шансы на развод. На самом деле, средний возраст вступления в брак повышается, но количество разводов остается стабильным на уровне около 40%. И хотя подростковые браки, как правило, заканчиваются разводом, шансы поддержания стабильности в браке одинаковы как в возрасте 25 лет, так и в возрасте 35 лет.

Кроме того, если вы откладываете вступление в брак до 30-летнего возраста, вступая вместо этого в отношения без обязательств, это может серьезно повредить вашим шансам на поиск долгосрочной и счастливой любви.

Почему так? Если вкратце, то «дедлайн 30 лет» обычно выражается в страшной фразе: «Мне уже 30 лет, а я все еще один / одна!» В возрасте после 20 лет большинство людей либо хотят весело провести время, либо считают что им еще «рано» заводить серьезные отношения. Но когда они достигают 30-летнего рубежа, они внезапно попадают под давление необходимости вступления в брак и рождения ребенка.

В результате некоторые люди женятся в это время не потому, что они нашли идеального партнера, а потому что они чувствуют, что надо поторопиться. И конечно, часто это приводит к неудачным союзам.

А что насчет того, чтобы отложить свадьбу, но при этом пожить вместе для проверки отношений?

Ну, это тоже не работает.

Примерно две трети молодых людей считают, что совместное проживание до свадьбы предотвращает развод.

Тем не менее, они ошибаются: пары, которые живут вместе до вступления в брак, оказываются более несчастными и чаще разводятся в результате, чем те, которые избегают этого «испытательного срока». В социологии этому даже дали особое название – «эффект сожительства».

В чем же причина? В данном случае это происходит потому, что совместное проживание начинается скорее «по инерции», и в подобной ситуации отсутствует момент принятия сознательного решения.

Отношения в возрасте от 20 до 30 могут помочь нам лучше узнать самих себя и о том, чего мы ждем от будущего партнера

Для большинства молодежи знакомства и отношения – это просто возможность развлечься, поэтому они не видят причин быть особенно разборчивыми. Если вам кто-то нравится, вы, скорее всего, без особых колебаний согласитесь сходить с ним или с ней куда-нибудь.

Но даже если это кажется развлечением, на самом деле это всего лишь способ почувствовать, что вы временно кому-то нужны. Такой подход никогда не приведет к долгосрочному счастью или к серьезным отношениям.

Следовательно, людям в возрасте от 20 лет лучше подумать о свиданиях как о возможности открыть для себя качества, которые наиболее важны для вас при поиске потенциального спутника жизни.

По мере увеличения опыта знакомств и свиданий, вы, вероятно, сможете определить, какие люди вам действительно нравятся, и какие наиболее близки вам.

Но будьте осторожны: если вы фокусируетесь на очевидных и поверхностных сходствах, вроде религиозных взглядов или одном городе проживания, вы начнете пренебрегать необходимостью рассмотреть более важные качества личности.

Есть много категорий личности, которые можно сравнивать, например, открытость, экстраверсия. Если оба партнера схожи характерами, тогда они, вероятно, хорошо подойдут друг другу.

Тем не менее, когда дело доходит до выбора спутника жизни, есть гораздо более важное качество, которое нужно принимать во внимание: общее видение жизни.

В течение многих лет брака, потребности каждого человека развиваются и меняются. Когда различия между потребностями партнеров становятся очевидными, вполне вероятно, что на этой почве начнут возникать конфликты. В результате оба партнера начнут чувствовать, что их брак находится под угрозой.

Тем не менее, эти различия могут быть преодолены, если пара готова идти на компромиссы. Например, если один из партнеров хочет больше времени проводить на свежем воздухе и на природе, а другой хочет посещать больше культурных мероприятий, это различие станет проблемой, только если каждый будет настаивать на своем. Почему бы не организовать свою жизнь таким образом, чтобы совмещать оба вида деятельности и найти вариант, который будет удовлетворять обоих?

Теперь, когда мы выяснили то, каким образом отношения в возрасте от 20 лет влияют на нашу дальнейшую жизнь, давайте рассмотрим два важных фактора, которые оказывают не меньшее влияние: наш мозг и наше тело.

Наш мозг полностью созревает только в возрасте между 20 и 30 годами

«Должен ли я успокоиться? Или я могу просто продолжать веселиться, так как я еще молод?»

Люди в возрасте за 20 часто чувствуют себя не в состоянии принимать решения, так как они перегружены чувством неопределенности. Как же в этом возрасте справиться с этой неопределенностью?

Часть человеческого мозга, которая имеет дело с неопределенностью и мыслями о будущем – лобная доля – развивается в последнюю очередь, полностью созревая где-то между 20 и 30 годами. Но лобная доля не просто развивается с возрастом; она требует также практики и тренировки.

Лучший способ научиться справляться с серьезной неопределенностью и решениями – например, относительно выбора карьерного пути или переезда на новое место – испытать это как можно раньше. Если вы постоянно откладываете определенные решения, чтобы избежать неопределенности, это постепенно уменьшает вашу способность справляться с ней.

Два периода, в которые мы узнаем больше всего нового – это детство и возраст от 20 лет. Способность мозга обучаться достигает своего пика именно во второй период, именно в это время мы можем развить себе навыки, которые потребуются нам в будущем – такие как, например, умение взаимодействовать с коллегами на рабочем месте.

Возраст от 20 – это время экспериментировать, потому что ваш мозг больше никогда не сможет так быстро учиться чему-то новому.

И те, кто испытывает в этом возрасте как можно больше новых вещей, и принимает множество решений, расширяет таким образом свои умственные способности в наибольшей степени.

В возрасте от 20 лет также предоставляется множество возможностей для подобного опыта – например, на работе или в университете и люди в этом возрасте не должны уклоняться от шансов и возможностей принимать серьезные решения. Иначе они окажутся в невыгодном положении на протяжении всей своей дальнейшей жизни.

Умение держать эмоции под контролем и развитие позитивных установок помогает нам стать более успешными

Негативные эмоции, такие как низкая самооценка и страх провала, могут быть очень изнурительными. К сожалению, они также являются нормальным явлением для людей, кому за двадцать.

Мозг двадцатилетних сильнее реагирует на негативную информацию, чем мозг пожилых людей, потому что в возрасте от 20 до 30 лет, эмоциональная часть мозга более развита, чем рациональная. Тем не менее, несмотря на то, что переживание таких эмоций – это нормально, вы должны научиться осознавать их и держать под контролем.

Постоянное беспокойство повышает уровень гормона стресса кортизола, и может привести к депрессивным мыслям. В отличие от этого, люди, которые контролируют свои эмоции, отмечают большую удовлетворенность жизнью и более продуктивные отношения с окружающими.

Но как же приручить свои эмоции? Один простой совет – это приучить себя распознавать, когда ваши эмоции берут над вами верх, а затем перечислить факты, описать ситуацию, чтобы оценить, насколько все плохо на самом деле. Над разбитой чашкой, вероятно, не стоит лить слезы, но над потерей дома вашей мечты, может быть и стоит.

Еще одна вещь, которая удерживает многих молодых людей от успешного противостояния вызовам на работе и в жизни – это уверенность в том, что у них уже есть все необходимые навыки для достижения целей.

Это явление известно под названием «фиксированное мышление», и оно может привести к большой беде. Одно исследование показало, что студенты с фиксированными ментальными установками не смогли приложить требуемые усилия, чтобы найти новые стратегии для решения незнакомых проблем.

С другой стороны, принятие позитивной установки на рост – веры в то, что успех требует напряженной работы и развития новых навыков – дает вам возможность решать проблемы и преодолевать препятствия на своем пути.

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.