

Валерия Владимировна Ивлева

**Настольная книга
российского карьериста**



Валерия Владимировна Ивлева

Настольная книга российского карьериста

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=239362

Аннотация

Книга может стать помощником тем людям, которые считают, что их таланты и возможности могут быть реализованы более полно, и ищут пути для этого. В ней содержится много рекомендаций для тех, которые хотят в своей жизни большего, чем просто устроиться на хорошую, то есть высокооплачиваемую и интересную работу. Они предназначены для тех людей, которые хотят максимально раскрыться и как профессионалы в своей сфере деятельности, и как личности, которые делают свою судьбу сами.

С нашей помощью Вы сможете правильно оценить свои возможности, ознакомитесь с наиболее перспективными и престижными направлениями и отраслями, в которых можно сделать карьеру. Вы узнаете о том, как показать себя наиболее выигрышно при устройстве на работу, что нужно сделать, чтобы стать незаменимым, но не засидеться на одном месте, а продвигаться по служебной лестнице. Возможно, что некоторые сведения о том, как правильно собрать команду единомышленников, которые станут сплоченным коллективом, как свести интриги и склоки к минимуму, покажутся Вам полезными.

Если Вы выбрали для себя путь вверх, то Вам придется овладеть не только искусством управления людьми и производством, но создать и отшлифовать свой собственный стиль руководства. Надеемся, что наши рекомендации помогут и в этом. Не говоря уже о том, как создавать и поддерживать свой имидж, чтобы он работал на Вас.

В общем, эта книга для умных и смелых людей, которые уже сумели поставить себе как минимум одну цель – продвинуться вверх, потому что считают себя достойными лучшего и собираются быть хозяевами собственной жизни.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. Карьера – что она для Вас?	7
Какая карьера возможна в нашей стране	7
Правильная самооценка – основа правильного выбора	9
Первые попытки определиться с работой	23
Работа с переездом	25
Сбор вещей и подготовка документов	26
Поиск жилья	28
Поиск работы	30
Собеседование	36
Глава 2. Общие принципы карьериста	40
Главная цель и план	40
Средства карьериста	43
Интеллект и наблюдательность	44
Поведение и внешний вид	46
Продуктивное общение	51
Как стать фигурой, которую продвигают	57
Карьерист должен быть сильным! Слабым нет места в этой игре	58
Интриги и закулисная борьба, или осторожность на поворотах	61
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Валерия Владимировна Ивлева

Настольная книга российского карьериста

ВВЕДЕНИЕ

Счастливы те люди, которые с детства знают, кем они хотели бы стать и чего достичь. Но, поверьте, таких очень немного. Обычно человек находится перед выбором, и выбор этот нелегок. Этот касается не только профессии, или рода деятельности. Все-таки самый главный выбор, и, наверное, самое главное отличие между людьми в общественном плане – это выбор между ролями ведущего, ведомого и независимого. Этот выбор, скорее всего, не является произвольным, а определяется внутренним устройством человека.

Есть люди, которые чувствуют себя лучше, когда за их спиной стоит, пусть и не очень умный, но начальник, который хотя бы формально, но несет на себе часть ответственности. Это не значит, что такие люди не могут сделать карьеру.

Есть люди, которые вообще не любят, чтобы кто-то ими управлял, потому что чувствуют себя способными на самостоятельную деятельность.

А есть еще и те, которые предпочли бы работать в одиночку.

Каждый знает сам себя достаточно для того, чтобы определиться с тем состоянием, которое является наиболее комфортным для него. Карьеру может сделать и первый, и второй, и третий. Следует только правильно определиться с ее направлением.

Карьера – емкое слово, особенно в нашей стране. Каждый трактует его по-разному. Одни придают ему оттенок презрительно-пренебрежительный, и подразумевают под ним продвижение вверх любым путем, другие вкладывают в него позитивный смысл, считают достойным занятием. Мы считаем, что негативная трактовка этого слова скорее осталась от множества перевернутых и извращенных представлений, которые мы, слава Богу, оставили в прошлом. На самом деле некоторые еще помнят, как даже слово «интеллигент» считалось ругательным.

В нормальном, положительном смысле, карьера – это гибкое и неоднозначное понятие. Для одних карьера – это продвижение от учителя до директора школы, для другого – от дворового музыканта до рок-звезды, для третьего – от двоечника до банкира. Все зависит от человека. Но если человек сделал хотя бы одно движение на этом пути – значит, его здоровое честолюбие требует от него усилий, на которые, он, скорее всего, способен. Остается дело за малым – правильно определить путь и приложить реальные и разумные усилия для того, чтобы осуществить свои устремления.

Если Вы осознаете свою уникальность как личности, знаете себе цену, то задумайтесь, стоит ли прожигать лучшие годы своей жизни, даже не попробовав осуществить свои заветные мечты, тем более, что с достижением сознательного возраста их очертания обычно более отчетливы, чем в пору юношеских мечтаний.

Несомненно одно – нет ничего хуже, чем бесполезно и однообразно прожитая жизнь, каждый день которой тянется одинаково и безрадостно, не принося ничего, кроме хронической усталости и осознания, что яркая и необыкновенная жизнь, как фильм, проходит мимо. Так что если в Вас живы честолюбивые устремления и планы, если Вас не устраивает положение бессловесного винтика, который легко и просто заменяется при поломке, то ответ на вопрос – пробовать или не пробовать продвинуться в плане самостоятельной карьеры – зву-

чит однозначно «да». Ведь если Вы даже не попробуете, то будете знать, что сами отказались от попытки изменить свою жизнь.

А если Вас даже и устраивает Ваша работа, но в течение нескольких лет все, кроме Вас, ушли в другие места или на повышение, а Вы все на том же месте, хотя и считаете это несправедливым – в этом случае разве не стоит попытаться достичь места или должности, которой Вы считаете себя достойным? Ответ тоже однозначный – конечно же, да!

Может быть и так, что в профессиональном смысле у Вас мало перспектив в силу устройства той структуры, в которой Вы трудитесь, но Вы постоянно несете на себе какие-то общественные нагрузки. Возможно, Вам стоит обратить внимание на профсоюзную организацию или какое-то общественное объединение и попытаться найти свое призвание в этом?

В дальнейших главах мы постараемся помочь Вам понять и изучить свои перспективы, поскольку для того, кто собирается не просто работать на каком-то месте, а продвинуться и сделать карьеру, этот вопрос является определяющим.

Истиной является и тот факт, что коль скоро Вы знаете, куда идти, то главное – выйти из дома. Можно внимательно изучать теорию, но без Вашего энтузиазма, без готовности двигаться, искать, ошибаться и снова идти – это так и останется только теорией. В истории множество примеров тому, как люди, увлеченные своим путем, сохраняя бдительность, внимание и надежду, замечали, что сама идея начинает работать на них, не давая остановиться на выбранном пути. Главное, чтобы Ваша амбициозность и жажда созидания собственной жизни не редуцировалась, чтобы, собрав свою энергию, интеллект и силы, Вы не растрачивали их понапрасну. Для достижения успеха необходимо все время представлять себе конечную цель своих действий.

Власть обстоятельств, иногда фатальных, иногда основанных на неопытности и собственной слабости, не должны быть причиной того, чтобы опустить руки и предаться сожалениям или самобичеванию. У многих успешных людей были неудачи и срывы. Но стоит вспомнить поговорку, что человек – сам кузнец своего счастья. И следует никогда не забывать, что Фортуна – капризная дама, которая любит, чтобы за ней ухаживали.

В такие моменты напоминайте себе, что восхождение на вершину никогда не бывает легким и быстрым.

И любому карьеристу – как начинающему, так и опытному, нужно знать, что карьера заканчивается в тот момент, когда человек говорит себе, что он уже достиг всего и не хочет дальше рисковать и учиться.

Хочется еще только добавить, что в тот день, когда не станет карьеристов, прогресс остановится и общество превратится в толпу безынициативных обреченных ни к чему не стремящихся усталых людей.

Те, которые делают карьеру, в хорошем понимании этого слова – являются именно теми личностями, которые играют в истории роли, а не являются массовой.

Добро пожаловать в это интересное, увлекательное, рискованное и в высшей степени достойное занятие – ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ. А начнем мы ее с раздела для тех, кто только смутно ощущает в себе потенциал, и хотел бы его реализовать, но пока не представляет себе, с чего это начать.

Вам очень понадобятся:

САМОДИСЦИПЛИНА

ТРЕЗВЫЙ РАССУДОК

УСТОЙЧИВОСТЬ К НЕПРИЯТНОСТЯМ

БЕСКОНЕЧНАЯ ВЕРА В СЕБЯ

САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

ОЧЕНЬ МНОГО ТРУДА

Глава 1. Карьера – что она для Вас?

Какая карьера возможна в нашей стране

В Америке и в Европе популярны книги, в которых миллионеры, звезды и другие люди, которые добились успеха, делятся своими секретами пути наверх. Вряд ли это в такой же мере возможно в нашей стране, по многим причинам. Главная, пожалуй, в том, что еще не пришло время мемуаров для российской финансовой элиты. То есть мы имеем интервью, какие-то советы, свои предположения, но на полную откровенность можно еще долго не рассчитывать.

Неправда, что все миллионеры начинали на большой дороге или с протекции родственников. К тому же наша российская действительность, особенно в сфере бизнеса, нестабильна и переменчива. Время передела больших денег постепенно заканчивается, но наша книга не об этом.

Мы хотим написать о тех и для тех, кто начинал, начинает или хочет начать с малого, с нуля, и честно заработать деньги или подняться по служебной лестнице.

Прослойка, а, возможно, и целый класс таких людей формируется и становится на ноги именно сейчас. Мы хотим написать не о тех, кто на волне полукриминальной обстановки нажил состояния. Как выбиться в люди амбициозному активному человеку, у которого нет ничего – ни стартового капитала, ни связей, а есть желание работать, зарабатывать и быть хозяином своей судьбы?

Именно такие люди двигают общество вперед. Билл Гейтс собрал свой компьютер в гараже, а Рокфеллер родился в семье без достатка. И хотя это было не в России, но сегодня множество людей пытается развить свой собственный бизнес или прогрессируют и поднимаются по служебной лестнице благодаря своему уму, вере в себя и желанию жить лучше.

Карьера в бизнесе, политике, административной и общественной деятельности – это разные вещи. Они предполагают разный подход, разные пути преодоления препятствий, но знание системы, в которой Вы планируете свое продвижение, обязательно.

Итак, Вы – хотите жить лучше, и у Вас есть для этого – ум, желание, энтузиазм и профессия. Теперь Вам следует определить цели и пути достижения своей цели.

Карьера – понятие, подобное лестнице, недаром мы говорим о «ступенях карьеры», «движении по карьерной лестнице», и так далее. Виды карьеры можно разделить на две большие группы.

К первой группе отнесем карьеру в рамках системы – административную, общественную, научную, производственную и военную. Военная карьера – это то, что мы рассматривать не будем, так как это совершенно отдельная тема, требующая особого подхода.

Административная карьера – это рост в управленческих структурах, путь в которую может быть разным. Талантливые администраторы выходят из сфер науки, производства, образования путем выдвижения из профессиональной среды. Так, врач становится заведующим клиникой, преподаватель – ректором, машинистка – топ-менеджером. Путь можно облегчить, но удлинить, работая в общественных и профсоюзных организациях. Вообще, общественные организации – идеальное место для того, кто ищет путь в руководящие эшелоны. Очень многие политические фигуры возникли именно из этой среды.

На более высоком уровне административная деятельность, так же, как и хозяйственная, становится политической. Но об этом позже.

Хозяйственная карьера – это прохождение из пешки в ферзи – от слесаря до директора завода, или из рядового продавца в директора торговой фирмы или министра торговли.

Карьера в социальной сфере сегодня не выглядит привлекательной, но кто знает, мне кажется, что в этой области также кроется немало возможностей.

Очень может быть, что Вам бы подошел какой-то способ, описанный выше. Об этом пишут незаслуженно мало, возможно, сказывается давление стереотипов старого мышления.

Отдельная тема, которой мы хотим посвятить больше всего места и внимания – это карьера в бизнесе, самостоятельном предпринимательстве. Если можно так сказать, это жесткий вид спорта, и тому, кто собирается заняться им, нужно правильно оценить свои возможности, чтобы не потерпеть неудачу и не споткнуться.

Если раньше Вы работали в коллективе, возможно, Вы мало представляете себе, что значит работать на свой страх и риск. Те, кто представляет себе самостоятельный бизнес как неограниченную свободу, могут закрыть книгу и никогда ее больше не открывать.

Хотя теперь начальник – тиран не будет измываться над Вами, на смену ему придут сразу несколько не менее опасных и кровожадных вампиров. Это налоговый инспектор, банк – кредитор, Его Величество Спрос, а также Время и невозможно уволиться.

Вам придется работать, не оглядываясь на выходные, праздники, дни рождения и время суток. Вас будут подводить партнеры, друзья, бухгалтер, семья будет недовольна Вашим отсутствием дома.

Если Вы наслушались рассказов о том, что кто-то неожиданно и без труда разбогател, и Вы думаете, что это случится и с Вами – оставьте свои фантазии в том месте, где они пришли Вам в голову.

Такие истории – на 99 % вымысел. За успехом всегда стоит труд, иногда такой, о котором не рассказывают (особенно в нашей стране сейчас), головная боль, сотни бессонных ночей, тысячи не оправдавшихся надежд, и снова труд, протекция, опыт, иногда весьма горький, и снова труд. Владимир Довгань сказал в одном интервью: «Меня часто спрашивают, как начать с нуля собственное дело. Мне бы их проблемы! Одно время я искал совета, как начать с минус двадцати миллионов!». То есть, готовых рецептов успеха не бывает, Вы сами должны его себе прописать. Но опыт необходим. А поскольку в нашей стране есть множество таких вещей, информацией о которых никто не делится, то лучше всего самому воочию увидеть и почувствовать атмосферу российского бизнеса, немного обзавестись полезными связями и конкретной информацией. Поэтому следует сначала приобрести опыт под чьим-нибудь началом, что очень разумно, и тогда уже решать, стоит ли Вам рисковать самому на этом поприще, а также выбрать для этого благоприятный момент.

Итак, главное, что мы хотели сказать в этой главе:

Нет смысла сидеть на месте, если хочется идти
Деньги и должности не падают с неба
Карьера – это труд и оригинальность подхода
Свой велосипед можно изобрести, только разобрав пару чужих

Итак, Вы желаете через некоторое время стать более свободным, более обеспеченным и занимать более высокую ступень социальной лестницы.

Правильная самооценка – основа правильного выбора

Сразу отбросьте миф о беззаботной жизни обеспеченных людей, если Вы не счастливый наследник миллионов, не нашли клад, и у вас близкий родственник не стоит у кормушки. Но в то же время очень важно заметить, что без оптимизма и умения отдыхать вряд ли кому-то удавалось долго пользоваться плодами своего труда.

То есть, вступая на путь самостоятельной деловой активности, Вам придется стать организованным, мобильным, невозмутимым, Ваш оптимизм должен быть безграничным, но планы составлены реально. Поначалу Вам будет трудно отказаться от многих вещей – от вечернего отдыха перед телевизором, футбола с пивом на все воскресенье, и от многих других вещей. Способны ли Вы на это? Вопрос не праздный, и только на первый взгляд выглядит шуткой.

Но самое главное – способны ли Вы самостоятельно принимать решения и отвечать за них своим имуществом, временем и даже семьей, способны ли не только критиковать начальство, но и организовать работу людей, которые находятся у Вас в подчинении, наиболее оптимальным способом? Собирайте единомышленников, уметь подчинять и выслушивать предложения?

Предлагаем несколько тестов, которые могут помочь в определении своих возможностей.

СПОСОБНЫ ЛИ ВЫ СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ?

1. Представьте себе, что с завтрашнего дня Вам предложили руководство подразделением, все сотрудники которого старше Вас как по возрасту, так и по опыту работы. Что больше всего будет Вас беспокоить в этом случае? —

а) что можете оказаться менее компетентным в работе?

б) что Вы не сможете поддерживать свой стиль руководства и постоянно подвергаться критике?

в) что не удастся выполнить работу на том уровне, как вам бы хотелось?

2. Если вас в каком-либо деле постигнет крупная неудача, то —

а) Вы постараетесь не придавать этому значения.

б) Начнете размышлять, на кого бы свалить вину за происшедшее, или найти не зависящие от Вас обстоятельства, чтобы лучше выглядеть в глазах начальства.

в) Ищете в происшедшем свой собственный промах и думаете о том, как исправить ситуацию.

г) Испытываете ли Вы разочарование, впадаете в депрессию?

3. Какое из нижеперечисленных сочетаний качеств и черт наиболее подходит к Вам? —

а) скромный, общительный, снисходительный, впечатлительный, добродушный, медлительный, послушный;

б) приветливый, настойчивый, энергичный, находчивый, требовательный, решительный;

в) работающий, уверенный в себе, сдержанный, старательный, исполнительный, логичный.

4. Считаете ли вы, что большинство людей —

а) работают с удовольствием, и им нравится, когда работа ладится?

б) работают хорошо только тогда, когда их труд достойно оплачивается?

в) трактуют работу как неприятную необходимость?

5. Руководитель всегда отвечает за следующие вещи —

а) поддержание доброжелательного и положительного психологического климата в коллективе;

б) четкая и совпадающая с планом работа, когда все выполняется вовремя и с должным качеством;

6. Представьте себе, что Вам, руководителю организации, срочно нужно представить начальству план работ на определенный период. Какой вариант Вы выберете?

а) набросаете предварительный вариант и пойдете его согласовывать с начальством;

б) соберете подчиненных, выслушаете их предложения, но в план включите лишь те, с которыми сами согласны;

в) поручите составить проект плана подчиненным и в таком виде пошлете со своим заместителем на утверждение начальству;

г) проект плана разработаете совместно со специалистами, после чего доложите о плане руководству, настаивая на своей точке зрения.

7. На ваш взгляд, наилучших результатов достигнет тот руководитель, который —

а) следит за тем, чтобы подчиненные исполняли в точности все указания и свои функциональные обязанности;

б) делает каждое поручение общей задачей, обсуждая действия и контролируя исполнение;

в) ответственно относится к работе, но думает и о людях, которые ее исполняют.

8. Работая в каком-либо коллективе, считаете ли Вы ответственность за свою часть работы такой же важной, как и ее результат в целом? —

а) да,

б) нет.

9. Внезапно Вы или Ваши действия подверглись критике. Ваши действия.

а) глубоко вздохнете, чтобы не сказать резкость, и сначала вдумаетесь в смысл сказанного.

б) постараетесь спокойно объяснить причины своего поступка или мнения.

в) сразу подавите попытку критики, при этом можете сгоряча сказать резкость, чтобы не уронить свой авторитет.

г) молча поступите так, как считаете нужным.

10. Какая из мер воздействия более эффективна? —

а) премирование;

б) наказание.

11. Что бы Вы предпочли, —

а) чтобы другие видели в Вас хорошего друга?

б) чтобы никто не усомнился в Вашей честности надежности?

в) вызывать у окружающих восхищение Вашими качествами, достижениями?

12. Нравится ли Вам принимать самостоятельные решения? —

а) да,

б) нет.

13. Если Вам приходится принимать важное решение или высказать мнение, которое будет иметь решающее значение для решения какого-либо вопроса, что Вы будете делать? —

а) постараетесь ли сделать это безотлагательно и, сделав, не возвращаетесь снова и снова к этому делу?

б) делаете ли это быстро, но потом долго мучаетесь сомнениями.

в) тянете время, чтобы все решилось как-то само собой.

Теперь ответьте на вопросы и по таблице определите набранное число очков.

Ключ для подсчета очков

	а	б	в	г
1	0	2	4	
2	2	0	6	0
3	0	3	2	
4	6	2	0	
5	3	5		
6	3	0	1	6
7	2	6	4	
8	6	0		
9	6	2	0	0
10	3	0		
11	3	5	0	
12	3	0		
13	6	3	0	

Резюме

1. Вы набрали более 40 очков. У Вас очень много шансов стать хорошим руководителем. Вы требовательны, но разумны и требования соотносите с теми людьми, которыми руководите. Делаете ставку на хороших и способных работников. Не боитесь конкуренции и собираете вокруг себя умных и работоспособных людей. Но не делаете скидок бездельникам и лентяям. В то же время Вы критически относитесь к себе, считая, что признание своих ошибок и поиск путей их устранения только добавят Вам авторитета. Значит, у вас много задатков стать хорошим руководителем с современным стилем поведения. Вы верите в людей, в их знания и добрые качества.

2. Вы набрали от 10 до 40 очков. Вам лучше быть руководителем среднего звена с ограниченной ответственностью. Для подчиненных Вы старались бы стать старшим товарищем, и периодически бы метались от резкостей для поддержания авторитета, а порой позволяли бы им ехать на себе. Вам следует научиться нагружать работников именно той работой и в таком количестве, которая обеспечит наилучшее ее исполнение при максимальном использовании потенциала человека.

3. Если Вы набрали меньше 10 очков, то лучше не взваливать на себя груз ответственности руководителя. Может, стоит работать в одиночку или пересмотреть свои взгляды на людей и работу вообще?

ТЕСТ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Для тех, кто решил заняться предпринимательством, можно предложить следующий тест, который может помочь Вам определить свой потенциал в этом направлении, или хотя бы очертить круг вопросов, над которыми следует задуматься, прежде чем броситься в волны бизнеса..

Отвечайте «да» или «нет» на поставленные вопросы:

- 1) Лучше самостоятельно рискнуть, чем работать «на хозяина».
- 2) Мне не подходит работа, связанная с разъездами.
- 3) Играя в казино, глупо делать маленькие ставки.
- 4) Иногда хорошие идеи значительно улучшают жизнь, и мне это нравится.
- 5) Перед тем, как уволиться с работы, следует найти место, куда пойти.
- 6) На риск нельзя идти только из любопытства.

7) Я предпочел бы небольшую, но стабильную прибыль, чем сомнительный, но большой куш.

8) Мне хочется новых испытаний и впечатлений, чтобы узнать себе цену.

9) Моя жизнь меня устраивает, и мне не хочется перемен.

10) Иногда я просто не в силах ничего менять.

11) У меня масса прибыльных идей, и все время появляются новые.

12) Я никогда бы не стал брать в долг, чтобы впоследствии получить прибыль, если есть риск все потерять.

13) Иногда я специально высказываю новые идеи, чтобы посмотреть, как люди на них реагируют.

14) Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определены.

15) Лучше рискнуть, но получить больше, чем медленно и понемногу получать небольшой доход.

16) Я неуверенно чувствую себя без поддержки коллег и начальства.

Если вы ответили «да» на вопросы 1, 3, 4, 8, 10, 11, 13 и 15 – присваивайте каждому ответу по 1 очку. Если вы ответили «нет» на вопросы 2, 5, 6, 7, 9, 12, 14 и 16 – также присваивайте каждому ответу по 1 очку.

Если сумма ваших очков 13, 14 или выше – вы, по всей вероятности, склонны к предпринимательскому риску и обладаете определенными чертами начинающего предпринимателя.

Если же очков меньше, то работа, связанная с самостоятельным предпринимательством, видимо, не для Вас.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СТАТЬ МЕНЕДЖЕРОМ...

Вам следует выбрать один из трех возможных вариантов поведения в предлагаемых ситуациях. Читайте вопросы быстро и отвечайте сразу, не обдумывая.

1. Что в жизни лучше: а) быть капитаном торгового корабля, б) космонавтом, в) игроком?

2. Если вы видите человека в опасности: а) бросаетесь его спасать, даже рискуя жизнью, б) прикидываете все возможности, в) бежите за помощью.

3. Какая из предложенных игр вам больше бы подошла: а) покер, б) бильярд, в) мозаика?

4. Если зазвонил телефон, вы думаете, что: а) звонят по работе, б) звонят друзья, в) случилось несчастье.

5. Если предстоит важное собрание: а) отправляетесь одетым, как обычно, б) тщательно выбираете одежду, в) думаете только о деле.

6. Когда пожилой человек рассказывает о прошлом: а) хотите знать больше подробностей, б) скучаете, в) прерываете его.

7. Когда вы в компании: а) веселитесь, б) скучаете, в) думаете о своих неприятностях.

8. Если вам предстоит поездка: а) оповещение об этом своих близких, б) ничего им не говорите, в) вскользь упоминаете, что поедете куда-то.

9. Если вы попали в затруднительное положение: а) обсуждаете это с коллегами и друзьями, б) делитесь в семье, в) ничего никому не говорите.

10. Если нужно купить картину, какую бы вы выбрали: а) абстрактную, б) импрессионистскую, в) реалистическую?

11. Замечаете, что с рабочего стола исчез предмет: а) ищите его, б) думаете, что его кто-то украл, в) сразу забываете и продолжаете работу.

12. Располагаете небольшим свободным временем в незнакомом городе: а) посещаете музей, б) рассматриваете карту города и решаете, куда пойти, в) возвращаетесь в гостиницу отдохнуть.

13. Затянули спор: а) настаиваете на своем, пока собеседник не сдастся, б) ищете компромиссное решение, в) уступаете упорству другого.

14. Перед старой семейной фотографией: а) испытываете сильное волнение, б) она кажется вам смешной, в) вам становится неприятно.

15. Перед совещанием замечаете, что забыли важные документы: а) быстро возвращаетесь, чтобы их взять, б) доверяете своей памяти и способности импровизировать, в) отказываетесь участвовать в разговоре.

16. Проснулись на заре: а) чувствуете себя бодрым, б) завидуете тому, кто спит, в) работаете без особых усилий.

17. Чем заполняете свое свободное время: а) спортом, б) встречей с друзьями, в) чтением?

18. В случае экономического кризиса в стране: а) поискали бы способ извлечь выгоду, б) обеспокоились бы социальными последствиями, в) отстраненно подождали бы развития событий.

19. Предпочитаете: а) оставаться наедине с собой, б) находиться в семье, в) среди других людей.

20. В снежную бурю только ваша машина остается на ходу: а) продолжите путь, не заботясь о других, б) заберете столько человек, сколько уместится в машине, в) возьмете только тех, кто принадлежит к вашей социальной среде.

Результаты

	а	б	в	г
1	0	2	4	
2	2	0	6	0
3	0	3	2	
4	6	2	0	
5	3	5		
6	3	0	1	6
7	2	6	4	
8	6	0		
9	6	2	0	0
10	3	0		
11	3	5	0	
12	3	0		
13	6	3	0	

Ответы

От 200 до 140 очков: вы имеете все возможности достичь успеха в жизни. У вас налицо равновесие между инстинктом и разумом, между частной и общественной жизнью, размышлениями и действиями.

От 139 до 70 очков: располагаете необходимыми качествами, чтобы утвердиться в обществе. Однако должны контролировать себя и не позволять тлеющим подсознательно конфликтам влиять на вашу деятельность.

От 69 до 60 очков: вам нужно больше верить в себя и больше раскрываться перед другими. Так вы сможете полностью реализовать свои способности.

Как известно, разные полушария головного мозга выполняют различные функции. Правое полушарие руководит образным восприятием, эмоциями, чувствами, а левое – логикой и аналитическими процессами. Целостное мышление, то есть такое, которое сочетает в себе идеальные половины того и другого, очень редко встречается. Обычно деятельность одного из полушарий преобладает. Так чего же в Вас больше – эмоций или расчета, чувств или разума. Или вы относитесь к редкой породе людей с идеально сбалансированным мышлением?

И вообще, момент неординарности мышления очень важен для карьериста. Иначе говоря, оригинальные решения проблем, независимость от стереотипов, смелость, соединенная с трезвостью и расчетом составляют значительную часть успеха. Как известно, за неординарность и нелинейность мышления отвечает правое полушарие. Предлагаем очень любопытный тест, который поможет Вам понять, каковы Ваши способности к нетривиальному мышлению и самооценка, и предлагаем прислушаться к советам, изложенным в конце.

На вопросы следует отвечать, не задумываясь.

1. Что такое успех в жизни?

- А) Главное – уровень жизни и социальный статус.
- Б) Интересная и разнообразная жизнь, наполненная смыслом.
- В) Другие варианты.

2. Что Вам больше нравится делать?

- А) Реализовывать часть проекта.
- Б) Разрабатывать идеи.
- В) Я сам найду себе занятие.

3. Трудно ли Вам говорить о любви женщине?

- А) Нет, и даже нравится.
- Б) Я лучше подарю ей цветы или напишу стихи.
- В) Другой ответ.

4. Если Вы видите, что Ваши предложения по работе непонятны окружающим, Вы:

- А) Быстро все объясню.
- Б) Никто меня не поймет.
- В) Мне все равно, ведь все равно делать работу мне.

5. Начав новый проект:

- А) Стремлюсь эффектно и качественно его завершить.
- Б) Никуда не тороплюсь, работа мне нравится.
- В) После разработки основных моментов он мне надоедает.

6. Если есть выбор, отдых или работа, то Вы выбираете:

- А) Сначала отдых
- Б) Сначала работа.
- В) Все вместе, если получится

7. За какими советами к Вам чаще обращаются?

- А) Спрашивают о тонкостях.
- Б) О смысле и общих моментах.
- В) Каждый пусть думает сам.

8. Можете ли Вы тянуть несколько проектов одновременно?
А) Могу, но не люблю.
Б) Именно так я и делаю.
В) Другой ответ.
9. Как Вы относитесь к начальству?
А) Обязательно буду объяснять и отстаивать свою точку зрения.
Б) Предпочитаю не спорить – все равно бесполезно.
В) Они вообще мне не нужны. Разве они знают, о чем спрашивать?
10. Как Вы устаиваете свое рабочее место?
А) Заранее обдумываю место каждой вещи и придерживаюсь порядка.
Б) Со временем обстановка приедается, и я ее меняю.
В) Мне все равно, где работать.
11. Стремитесь ли Вы экономить время?
А) Да, и поэтому отслеживаю два-три серьезных дела, чтобы больше отдыхать.
Б) Главное – это общение, и приходится говорить, писать и думать одновременно.
В) Другой ответ.
12. Что Вы подарите в случае неожиданного приглашения?
А) Конверт с деньгами.
Б) У меня давно готов подарок.
В) По дороге что-то обязательно найду.
13. В какой среде Вам комфортнее?
А) Среди знакомых.
Б) Где меня никто не знает.
В) Я везде найду собеседников и занятие
14. Предстоит серьезный разговор. Вы:
А) Старательно репетируете.
Б) Скажу все, что думаю.
В) Сначала нужно увидеть, с кем говорить – может и не о чем.
15. Если что-то случилось с Вашим другом, Вы:
А) Страдаю, но работу не брошу.
Б) Бегу домой.
В) Все они придурки – думаю я, и даю совет другу и указания на работе – мне бы их проблемы.
16. Что для Вас главное при решении проблемы?
А) Расчет и целесообразность.
Б) Интуиция, иногда она вернее.
В) Я делаю неожиданный ход, и меняю ход событий.
17. Что Вы подарили бы жене на именины?
А) Дорогое кольцо с бриллиантом.

- Б) романтическое путешествие на двоих в джунгли.
- В) Я сам по себе подарок.

18. Где Вы храните деньги?

- А) На депозите.
- Б) В драгоценностях
- В) Где хочу, когда они есть.

19. Что Вам лучше запоминается в людях?

- А) Имена.
- Б) Лица
- В) Прозвище, которое я дал про себя человеку.

20. Когда Вам нужно принять решения, вы:

- А) Думаю о проблеме.
- Б) Думаю о новых перспективах.
- В) Полагаюсь на интуицию.

21. Что я рассказываю обычно о событиях, которые со мной произошли.

- А) Описываю факты, рассказываю о ценах, расстояниях, времени пребывания, режиме дня в пансионате.
- Б) В течение часа расписываю свои впечатления, рассказываю байки, истории, показываю фотографии.
- В) То, что мне больше всего понравилось, нельзя никому рассказывать.

22. Если у Вас большие проблемы, Вы:

- А) Уединяетесь, чтобы самостоятельно принять решение.
- Б) Обсуждаете проблему с близкими и друзьями.
- В) Уверены, что в последний момент решение придет к Вам.

23. Если на работе коллеги неожиданно узнали про Ваш день рождения, и решили Вас поздравить.

- А) Много неожиданных хлопот всегда раздражают.
- Б) Это так приятно и трогательно!
- В) А когда мой день рождения?

24. Что Вам больше нравится:

- А) Учить.
- Б) Учиться.
- В) Я вообще не люблю вешать ярлыки.

25. Какой рукой Вы пишете?

- А) Правой
- Б)левой.
- В) Могу одинаково свободно (или коряво) писать обеими руками.

26. Какую фирму Вы предпочли бы для работы?

- А) Солидную и стабильную.
- Б) Молодую и развивающуюся.

В) Все равно, я смогу проявить себя везде.

27. Официальные встречи Вы проводите:

А) Подготовив список вопросов.

Б) Быстро ориентируетесь по ходу разговора, улавливаете впечатление.

В) Может и разговаривать будет не о чем, у меня всегда в запасе куча вопросов.

28. Что Вы делаете, когда к Вам в руки попадает новый прибор или программа?

А) Изучаю инструкцию и следую всем рекомендациям.

Б) Сразу начинаю экспериментировать.

В) Читаю раздел предупреждений и сразу пытаюсь найти тысячу применений прибору или программе, помимо прямого использования.

29. Вы познакомились с приятным человеком, с которым связываете надежды на плодотворное сотрудничество или дружбу.

А) Прощаясь, пожимаю ему руку.

Б) Бросаюсь ему на шею.

В) Неужели он умнее меня? Это подозрительно и не может быть правдой, – думаю я.

30. По отношению к событиям Вы:

А) Считаете, что событиями нужно управлять.

Б) Убежденный фаталист.

В) Судьба так же глупа, как большинство людей, и ее иногда нужно игнорировать.

Теперь подсчитаем очки. За ответы А записываем себе 0 очков, за ответы Б – 1 очко. Ответы В считаем отдельно.

Если Ваш результат – больше 20 баллов, то Вы – типичный правополушарный человек, для которого творчество и эмоциональное восприятие – способ существования. При этом чем больше (до 5) ответов В, тем ближе Вы к гениальности. К тому же Вы добры, чувственны и приятельски настроены к окружающим. Скорее всего, у Вас много друзей, но Вам не хватает законченности и аккуратности. Но таким людям многое прощают. Ваши шансы добиться успехов в творчестве очень высоки, следует только выработать привычку доводить все задуманное до конца, и не поддаваться негативным эмоциям.

Если Вы набрали больше 15, но меньше 20 очков, то Вы – достаточно творческий человек, которому свойственно в основном правополушарное мышление. Вы наделены богатой фантазией, ваш внутренний мир состоит из образов и предчувствий, но Вы не теряете почвы под ногами. Но если при таком же количестве очков число ответов В приближается к 10, то Вы – совершенно необыкновенный человек, возможности которого столь высоки, сколь и разнообразны. Правда, при этом Вы страдаете долей цинизма и чувством собственного превосходства. Хотя Вы, несомненно, резко выделяетесь из толпы своим интеллектом, интуицией и спокойным, даже пренебрежительным отношением к проблемам, Вам следует подумать о том, что нужно быть снисходительнее и внимательнее к людям и событиям. Многие одаренные люди не смогли реализовать в полной мере свои способности именно из-за того, что слишком пренебрегали мнением и отношением окружающих. Если Вы изживете в себе это, то достигнете очень многого и в жизни, и в творчестве. Помните, что даже самым талантливым окружение необходимо для того, чтобы воплощать в жизнь их замыслы, или даже просто для того, чтобы было кому оценивать Ваши таланты.

Количество очков от 8 до 15 очков, при этом ответов В не более 5. Это указывает на то, что Вы приближаетесь к гармоничному типу, в котором уравновешены творческие и аналитические способности. Вы трезво смотрите на жизнь, и в разных ситуациях используете разные свойства своей натуры. Это хорошее сочетание, которое обеспечит Вам именно то, к чему Вы стремитесь – репутацию разностороннего, умного и приятного во всех отношениях человека. Вам подойдет любой род деятельности, и если Вы захотите заняться творческим трудом, оптимальными занятиями будут философия, литература, преподавание.

Если при том же количестве очков (8 – 15) количество ответов В приближается к 10, Вам необходимо обратить внимание на то, что Вы слишком мало считаетесь с окружающими, переоцениваете себя и недооцениваете других. Вам следует научиться ценить людей, и Ваша жизнь станет веселее, а возможностей для творческого самовыражения станет больше.

Если Вы набрали меньше 7 очков при ответах В менее 5, то на Вашу умственную деятельность оказывает влияние рационализм левого полушария, но это не значит, что Ваши творческие способности нельзя развить. Работайте над собой, потому что даже в математике и бухгалтерии нужен творческий подход. Возможно, способность к творчеству придет к вам как новое качество усвоенной точной информации, через анализ. В общем, это высшая ступень творчества, так говорят некоторые.

Но если количество очков меньше 3, то вы неисправимый прагматик и рационалист. А может, вам только хочется таким казаться?

Есть еще один вариант, когда количество очков от 3 до 8 при количестве ответов В более 10. В этом случае, Вы либо глубоко разочарованный, и тем не менее, в высшей степени талантливый, на грани гениальности, человек с тяжелым характером, и Ваша проблема в том, что люди для Вас мало что представляют. Измените свое отношение к ним, будьте снисходительнее и мудрее, дайте кому-то мудрый совет – и ваша жизнь наполнится смыслом и радостью. Либо Вы просто брюзга, который играет в оригинальность, но мы это исключаем заранее, потому что люди такого склада никогда бы не стали тратить время на этот тест.

Насколько творческий Вы человек?

Нужно отметить ответ, с которым Вы согласны.

1. Есть ли возможность изменить мир в лучшую сторону?

А) Да.

Б) Нет, это слишком сложно.

В) Иногда можно, немного.

2. Ощущаете ли Вы желание участвовать в значимых, исторических событиях?

А) Да, часто.

Б) Никогда, это просто химера.

В) Иногда было бы неплохо вмешаться в ход событий.

3. Есть ли у Вас идеи по улучшению Вашей конкретной жизни?

А) Конечно, и множество.

Б) Есть одна мысль.

В) Я бы мог над этим подумать.

4. Есть ли у Вас идея, или мечта, или просто неоформленное предчувствие, что Ваша жизнь изменится?

А) Я точно чувствую, что перемены наступят, и я к ним готов.

Б) При определенных условиях, возможно, но маловероятно.

В) Было бы неплохо.

5. Когда Вы что-то затеваете, насколько Вы уверены в успехе?

А) Практически на 100%

Б) Чаще всего я не знаю, что получится.

В) Больше надеюсь, чем уверен.

6. Возникает ли у Вас желание заняться чем-то новым для себя?

А) Да, всегда.

Б) Не задумывался.

В) Смотря чем.

7. Когда Вы занимаетесь новым делом, хочется ли Вам усовершенствовать известное, переделать по-своему?

А) Конечно, ведь открытия часто делают дилетанты.

Б) Сначала нужно изучить все, что сделали другие.

В) Иногда испытываю такое желание.

8. Стремитесь ли Вы в изучении докопаться до сути, познать все тонкости?

А) Да, естественно.

Б) Мне достаточно знать общий смысл и основные понятия.

В) Если мне становится интересно, я изучаю дополнительно материал.

9. Если Вас постигла неудача, Вы:

А) Продолжаете работать.

Б) Бросаете за бесперспективностью

В) Упрямо работаете, несмотря на отсутствие результата.

10. Как нужно выбирать профессию?

А) Исходя из перспектив развития.

Б) Ту, которая хорошо получается и не приносит разочарований.

В) Ту, которая обеспечит достаточный уровень жизни.

11. Могли бы Вы повторить случайно выбранный маршрут путешествия?

А) Обязательно и с легкостью.

Б) Мне трудно будет вспомнить его.

В) Без проблем, но только зачем, если я уже там был?

12. После разговора с человеком, что запоминается Вам больше всего?

А) Все детали.

Б) Общий смысл, но без подробностей.

В) Некоторые особенно интересные моменты.

13. Запоминаете ли Вы иностранные слова и незнакомые названия?

А) Да.

Б) Когда оно короткое или простое.

В) Обычно мне удается вспомнить, но не сразу и иногда искаженным – оно мне почему-то таким запомнилось.

14. Как Вы переносите одиночество?

- А) Мне хорошо думать в одиночестве.
- Б) Не люблю бывать один.
- В) Я могу быть и в компании, и один, на мои мысли это не влияет.

15. Когда Вы считаете работу завершенной?

- А) Когда она совершенна.
- Б) Когда достигнута основная цель.
- В) Когда остались мелкие детали и доработки.

16. Что Вы делаете, когда вокруг никого нет?

- А) Мечтаю обо всем на свете.
- Б) Ищу себе интересное занятие.
- В) Когда как, но в основном думаю о разных вещах, как отвлеченных, так и конкретных.

17. Если Вы увлечены каким-то проектом, Вы:

- А) Думаете о нем постоянно.
- Б) Ищете место, где можно все обдумать.
- В) Отводите для этого дела место и время.

18. Что Вы делаете со своими идеями и планами?

- А) Слегка изменяете после консультаций.
- Б) Не меняете ни при каких обстоятельствах.
- В) Под нажимом можете уступить.

За каждый ответ А – 3 очка, за ответ Б – 1 очко, за ответ В – 2 очка.

Если сумма 47–50 очков и более.

Ваш творческий потенциал достаточно велик. Не бойтесь трудностей, и обязательно создадите что-либо необыкновенное.

25 – 47 очков. У Вас средний творческий потенциал. Но если Вы захотите, то вполне можете развить свои способности. Если Вас увлечет дело, которым Вы будете заниматься, то успех придет к Вам.

Менее 25 очков. Вы недооцениваете себя, или просто боитесь своей оригинальности. Попробуйте что-либо изменить в своей жизни, развить свои творческие способности.

Наше время требует от нас быстрых и правильных решений. Современные люди стали более решительными и настойчивыми в достижении своих целей. Слово «карьерист» утратило свое негативное значение и стало означать человека честолюбивого, способного на многие жертвы ради продвижения по служебной лестнице.

Нет никаких сомнений в том, что успешное продвижение по служебной лестнице требует незаурядных способностей в первую очередь в сфере межличностного общения. Отнюдь не является секретом, что наличие одних только профессиональных и деловых качеств еще не гарантирует Вам быстрого служебного роста. Даже высококлассный специалист, если он не обладает приятными манерами и не считает нужным их применять, никогда

не продвинется «по вертикали», а будет тихо «киснуть» на своем месте, с тоской наблюдая, как его обгоняют более оборотливые коллеги.

На пути достижения своей цели Вам, молодым, еще не очень опытным карьеристам, придется частенько обходить подводные камни, наткнуться на рифы, терпеть крушения, выплывать на мелкое место и начинать все сначала...

Но для начала нужно выбрать «место под солнцем», т. е. ту структуру, где Вы начнете строить свою карьеру, и, набирая обороты, со второй космической скоростью полетите в заоблачные выси.

Что же можно сказать о везении, которое является не последним фактором не только в карьере, но и практически во всех отраслях жизни?

Везучесть для карьериста, имеет значение. Многие менеджеры по кадрам при поступлении на работу просят указать знак Зодиака, предлагают тесты, которые отражают удачливость соискателя. И потом, у везунчиков и вид такой – сказывается легкость, с которой их проблемы зачастую решаются. Вопрос, в чем заключается секрет везения, наверное, до конца никогда не будет раскрыт, но мы хотим проанализировать, не зависит ли везучесть от самого человека хотя бы в какой-то мере, и нельзя ли отчасти научиться быть удачливым.

Многие, сетуя на судьбу, полагают, что она слепа.

И на долю неблагоприятия приходит успех: благоразумие часто обманывает, и фортуна, мало разбираясь в заслугах, не всегда благоприятствует правому делу. Непостоянная, она переходит от одного к другому, не делая никакого различия. Манилий.

Но нам больше нравится другое:

Не проворным достается успешный бег, не храбрым – победа,
не мудрым – хлеб, и не у разумных – богатство, и не искусным –
благорасположение, но время и случай для всех их. Екклезиаст.

Работая над этой главой, авторы наткнулись на материалы, опубликованные в Интернете, которые являются переводом статьи о дружбе с Фортуной профессора Хертфордширского университета Ричарда Уайдлера.

Им был проделан интересный эксперимент. В газете он опубликовал объявление с просьбой отозваться тех, кто считает себя баловнями судьбы, или, наоборот, крайне невезучими. В течение нескольких лет он работал с этими людьми, пытаясь найти связь между везением и способом мышления этих людей. Один из экспериментов заключался в том, что он опубликовал большое объявление в рамке, в котором было написано о выплате значительной суммы тому, кто прочтет это объявление и скажет об этом экспериментатору. Испытуемым же было предложено посчитать количество фотографий в газете.

В результате те, кто считал себя невезучими, не заметили этого объявления, а везунчики – заметили. Следовательно, везение – это умение смотреть более широко, не закликаясь на узких задачах. В самом деле – человек идет мимо, не замечая шансов, только потому, что в данный момент он решает какую-то узкую задачу. Таким образом, выходит, что не везунчик волшебным образом попадает в нужное место в нужное время, а он просто умеет заметить это место, и отклониться от курса, не пропуская шансов на своем жизненном пути.

Если пойти в рассуждениях далее, то можно сказать, что для того, чтобы заметить и использовать шанс, нужно, во-первых – его искать, а во-вторых – считать себя его достойным.

Так что та часть везения, которая подвластна человеку, может быть выработана. Здесь мы позволим себе привести советы доктора Уайдлера полностью. Вот что может сделать человек, чтобы привлечь удачу на свою сторону:

– Чаще прислушиваться к собственной интуиции.

– Не позволяйте себе погрязнуть в рутине, находите время мечтать и будьте открыты новому.

– Почаще вспоминайте, что было хорошего, и думайте о том, что это – хороший знак.

– Перед каждой новой встречей представляйте себя счастливым, иногда это помогает.

– Ждите от каждого дня, что Вам встретится какой-то шанс, и будьте готовы к тому, что он может возникнуть с любой стороны.

Итак, главные мысли этого раздела.

Познание себя – начало познания мира.

В каждом скрыты невероятные возможности.

Каждый день будьте готовы использовать свой Шанс

Первые попытки определиться с работой

В предыдущей главе мы достаточно подробно раскрыли вопрос определения своих целей и возможностей своей личности.

Что еще мы имеем? Обратите внимание на эти важные моменты:

- Возможности Вашей профессии и образования.
- Возможности Вашей должности и места работы.
- Возможности города и предприятия, на котором Вы трудитесь.
- Ваши связи и личные контакты.
- Возможности, которые предоставляет законодательство.

То, что Вы уже имеете на сегодняшний день, нельзя сбрасывать со счетов. Возьмите несколько листов бумаги, и разделите каждый лист на три части. Напишите в первой графе те качества и свойства, которые являются перспективными в отношении карьеры на Вашем рабочем месте, посередине – то, что поможет Вам в собственном бизнесе, в третьей графе обозначьте то, что относите к отрицательным моментам. Сделайте это по всем предложенным параметрам. Может быть, это поможет Вам определиться.

Что касается денег и оплаты труда в различных отраслях, то, по данным, которые были опубликованы в различных изданиях, сравнительная характеристика этой оплаты выглядит примерно так. В предложенной таблице самые доходные профессии охарактеризованы по следующим критериям:

Графа 1 – стартовая зарплата в тыс. у. е.

Графа 2 – максимальная зарплата – в тыс. у. е.

Графа 3 – оценка возможности трудоустройства по 10-ти балльной шкале.

Графа 4 – возможность дополнительного заработка по 10-ти балльной шкале.

Графа 5 – стабильность заработка также по 10-ти балльной шкале.

1 2 3 4 5

1 Программист,

администратор сети 0,5 5 6,5–8 10 10 5 0,2 за 1 занятие

2 Юрист, адвокат 0,3 5 5–6 9 10 5 нет

3 Аудитор 0,3 5 5 5 10 5 1,5–2 в год

4 Бухгалтер 0,2 5 4 7 10 5 0,2–0,5 за курс

5 Модель 1 5 10 1 10 5 2,5–3 за курс

6 Чиновник 0,08 0,5 1,5–3 6 10 0,2 в год

7 Имиджмейкер 1 5 5,5–7 10 4 1 5 в год

8 Журналист 0,2 3 2–4,5 8 10 3 нет

9 Таможенник,

налоговик 0,06 0,2 1,5–2 1 10 10 нет

10 Врач престижной

поликлиники,

пласт. хирург,

стоматолог 0,5 3 5–6 6 10 1 3–5 за курс

11 Фитнес-

инструктор 0,2 1,5 2,5–3 9 5 6 0,05 в час

12 Менеджер

по продажам 0,15 2 1,5–3 10 1 5 0,05 в час

13 Дизайнер,

архитектор 0,35 3 2,5–5 9 6 1 нет
14 Менеджер
ресторанно-
гостиничного бизнеса 0,4 3 2–3 10 3 1 4,5 за курс
15 Косметолог 0,45 2 6,5–7 7 9 1 0,05 в час
16 Политик 0,08 0,2 2,5–5 1 10 10 нет
17 Рекрутер 0,3 3 5 5 7 5 0,5–1 в год
18 Брокер,
валютный дилер 0,5 2,5 3,5–5 8 6 5 20-25
19 Банковский
служащий 0,4 5 4–5 3 1 5 10-25
20 Консультант 0,35 3 3,5–5 4 5 5 10-20
21 Менеджер
по рекламе 0,3 2 2–3,5 6 3 5 0,2–0,3 в год

Но следует заметить, что перспективность работы имеет еще несколько параметров, по которым ее обязательно стоит оценить. Это и социальный пакет, то есть предоставление жилья, различных ссуд, пенсия, всевозможные льготы, компенсации и пособия, гарантии, возможности.

Немаловажно и то, как оплачивается повышение квалификации, какова профессиональная вредность, особенности и издержки, например, командировки, продолжительность рабочего дня, и многое, многое другое.

Советуем внимательно изучать информацию, не лениться заглянуть в Интернет, периодические специализированные издания, опросить знакомых и специалистов по кадровым вопросам, найти координаты которых в любой фирме не составляет труда.

Работа с переездом

Обстановка на рынке труда меняется быстро. Но с хорошей, перспективной работой всегда были, есть и будут проблемы. На сегодняшний день во многих российских городах нет такой работы, и люди едут в центры. В больших городах, конечно, больше перспектив и возможностей, но не нужно решаться на такие вещи спонтанно, сгоряча. Помните, что дома помогают и стены.

Решаться на переезд следует только после использования всех вариантов, если Вы точно уверены, что Ваш родной город никогда не предоставит Вам возможности выбиться в люди.

Подготовка к переезду должна быть основательной. Она займет некоторое время. Подготовка переезда – настолько серьезное дело, что требует обстоятельного, продуманного и выверенного просчета каждый шаг. Лучше, если план будет составлен заранее. Этот план должен включать в себя все, вплоть до деталей – с кем Вы поедете, сколько нужно взять денег, где Вы остановитесь, и еще многое-многое другое.

Самое важное – это финансы. Затем следует определить, что же Вы возьмете с собой. Эти вопросы взаимосвязаны, так как одни вещи придется или брать с собой, или приобретать на месте. И, разумеется, Вам следует как можно тщательней разведать обстановку еще до того, как Вы сядете в поезд, автобус или самолет.

Как определить, сколько денег Вам понадобится?. Сюда должно входить: Ваш переезд, перевозка вещей в город, средства для аренды жилья и денег на жизнь до того момента, когда Вы получите первую зарплату. Плюс еще некоторая сумма на случай непредвиденных расходов.

Начнем с того варианта, когда в большом городе у Вас нет ни друзей, ни знакомых, которые могли бы помочь первое время.

Итак, если Вы приедете в большой город и захотите снять квартиру, не очень отдаленную от центра, через агентство недвижимости, не прописываясь, если поначалу Вам не нужно будет приобретать таких вещей, как холодильник, кровать, телевизор, и затратите на поиск работы не больше месяца, а также, если Вы не станете жертвой мошенников (а они охотятся за такими, как Вы, очень активно), то, как показывает практика, Вам будет достаточно 1000 американских долларов, если это Москва или Владивосток, или примерно на одну треть меньше, если город другой. Предельный минимум – 700–800 долларов. В рублях будут ваши деньги или в долларах, значения не имеет. Само собой, имеет значение и то, хотите ли Вы арендовать жилье или купить его. Купить можно, но вряд ли это реально или разумно для большинства. Не будем приводить здесь стоимость квартир и стоимость аренды жилья. Этот рынок не одинаков, и его нужно изучать отдельно. Стоимость жилья в каждом городе своя. Ее можно узнать посредством телефонных переговоров по объявлениям того города, в который Вы собрались. Стоимость жилья сегодня нельзя сравнить со стоимостью жилья, которая была еще 3 месяца назад и так далее.

Сбор вещей и подготовка документов

Что брать с собой, зависит, прежде всего, от Ваших планов и состояния кошелька. Контейнер с вещами отправлять, конечно, нецелесообразно. Ехать в город можно вообще без вещей, если Вы планируете их купить. Ограничьтесь необходимым. Вы приехали в большой город искать работу, и поэтому не стоит отвлекаться на второстепенные потребности: не будем любоваться достопримечательностями нашего города, не будем посещать городские рынки, не будем стараться соответствовать последней моде этого города. Все это будет потом, а сейчас самое главное для нас – это поиск работы и наем жилья.

В первую очередь, о жилье. Еще не уезжая из своего города, нужно определиться, какую Вы квартиру можете себе позволить снять. Если без мебели (она значительно дешевле), то Вам придется все необходимое взять с собой. К примеру, такие, как:

- Туалетные принадлежности
- Постельное белье
- Простейшую посуду (чашку, ложку, вилку, нож, кипятильник или электрочайник, тарелку)
- Лекарства, если Вы их употребляете
- Зонт
- Теплую одежду (по сезону и на случай похолодания)
- Утюг
- Костюм, в котором будете искать работу
- Приличную папку для документов.
- Очень кстати придется сотовый телефон.

Документы, которые следует брать, следует разделить на необходимые в любой ситуации, которые Вам придется все время носить с собой, и те, которые потребуются для того, чтобы предоставлять возможному работодателю.

В обязательном порядке нужно взять:

- Паспорт нового образца;
- Трудовую книжку с последней записью «уволен»;
- Военный билет;
- Свидетельство о постановке на учет в налоговых органах;
- Страховое свидетельство пенсионного страхования;
- Страховой медицинский полис;

То, что потребуется для поиска работы:

- Все имеющиеся у вас дипломы (свидетельства) об образовании, научных званиях.
- Удостоверения о повышении квалификации
- Все свидетельства об отличиях, грамоты, благодарности, и т. д.
- Патенты, авторские свидетельства, научные работы
- Рекламные материалы той организации, в которой Вы работали
- Характеристика-рекомендация с последнего места работы
- Заслуженно полученные Вами ордена, медали, почетные грамоты и благодарности;
- Черно-белые фотографии для документов с негативами;
- Медицинские справки, допуска к отдельным видам работ, если они есть.
- Составленное на компьютере резюме.

Хорошо иметь резюме в электронном варианте, и носить с собой, записанное на диске или другом носителе. В этом случае в любом Интернет-кафе или компьютерном клубе легко можно будет внести в него изменения, связанные с конкретным местом, куда Вы идете

в поисках работы, и распечатать. Можно сделать эти распечатки заранее. Не перепутайте их только, подавая работодателю.

О том, как составить резюме, мы расскажем отдельно.

Но можно сделать несколько «пробных попыток» устроиться на работу по телефону или с помощью электронной почты. Зайдите на сайт, где размещены вакансии, и методично прозванивайте заинтересовавшие Вас места. Так Вы сможете, потратившись только на телефон, узнать многое еще до приезда на место.

Итак, допустим, что у Вас сложилось мнение, что работа в городе N для Вас есть. Вы собрались и вот Вы на месте. Первый день всегда очень важен. Вы совершенно взрослый человек, а Вас, как ребенка, переполняют эмоции и чувства, плещутся через край. И это в тот момент, когда Вы должны твердо оценивать и контролировать все свои поступки. Для Вас очень много будет значить ваш первый день пребывания в незнакомом городе.

Перед прибытием в город Вы понимаете, что накануне должны были хорошо выспаться, продумать все свои дальнейшие действия, читать информационно-справочную литературу о городе в, который сейчас приехали.

Сохраните свои проездные документы. Билет или купон Вам может понадобиться.

Вас могут встречать друзья или родственники, а может, Вы приехали в этот город один. Разберем второй вариант.

Берите вещи и, если их у Вас больше двух чемоданов, несите в камеру хранения. Поезжайте в гостиницу, если предварительно решили остановиться в ней и забронировали там место.

Ни в коем случае не начинайте поиски жилья, такси, знакомых у вокзала. Вокзалы – это такие места, где сосредоточены главные, и самые талантливые кадры мошеннической гильдии. Особенно много этой публики возле привокзальных кафе, гостиниц и ресторанов. Если Вы последуете этому совету, то буквально в двух остановках от места прибытия сможете оценить правильность этого решения. Цены в магазинах, на услуги такси, гостиниц, и даже связи (!) там окажутся раза в полтора ниже, а публика окажется гораздо более нормальной и в гораздо меньшей мере желающей пожить за Ваш счет.

Обеспечив себя временным пристанищем на три-четыре дня, Вы ставите перед собой задание найти за это время себе новое, на более длительный срок.

Кроме этого, нужно определить свои вещи, купить справочник, телефонную карту, позвонить или дать телеграмму домой о благополучном прибытии и месте пребывания.

Затем следует обложиться рекламными газетами и начинать поиск жилья и работы. Это можно делать параллельно.

А кроме этого, нужно купить продукты, соотнести свои финансовые возможности с количеством оставшихся денег. Первые дни – самые дорогие.

Поиск жилья

Решение квартирного вопроса – очень важный этап всей эпопеи, связанной с переездом. Как мы уже говорили, есть два варианта: покупка и аренда.

Рассмотрим вариант – аренда.

В зависимости от количества наличных (или безналичных) денег мы подходим к этому вопросу. Конечно же, лучше всего найти квартиру ближе к центру, с телефоном и без хозяев. Но, возможно, придется снимать угол или комнату без мебели и с хозяевами. Определимся, какой вариант более приемлем. Вычислить, что для Вас предпочтительнее, помогут те же газеты. Найти квартиру или комнату в принципе можно везде, в любом районе и на любой срок. Это тоже очень быстро можно выяснить из газет и принять решение. Цена жилья зависит также и от наличия в квартире телефона. Может также Вам подвернуться и особый случай. Например, какой-нибудь старушке нужно просто жилец-помощник. Ему она может сдать квартиру (комнату) более дешево.

Всегда удобней снимать жилье с телефоном и ближе от остановок городского транспорта. Рассматривайте только те варианты, где квартиры сдаются с мебелью, холодильником и другими необходимыми для Вас вещами, которые Вы не могли привезти с собой в город.

В отношении телефона можно сказать, что наилучший вариант – это свой сотовый телефон. Квартиры с телефоном дороже, кроме того, хозяева в таких квартирах часто берут плату за два месяца вперед, боясь, что жилец не оплатит междугородные разговоры.

Следует особо отметить, что мошенничество при сдаче жилья – весьма развитый и прибыльный бизнес. Все схемы мы, наверное, не перечислим, но несколько приведем как пример.

Самое начало – объявления. Само собой разумеется, что есть два варианта съема – с посредниками или без оных. В обоих есть и преимущества, и недостатки.

Агентства по сдаче жилья берут комиссионный сбор. Мошенники обычно просят внести его вместе с оплатой за месяц пребывания в офисе или конторе, а затем вручают договор, в котором перечислены адреса квартир и фамилии хозяев. Адрес может быть и один. А внизу мелким шрифтом, но достаточно ясно написано, что фирма предоставляет Вам информацию, за которую, Вы, собственно, и заплатили. Можете идти обратно к доске объявлений – скорее всего, адреса, указанного в договоре, нет, или жилье там никто сдавать не собирался.

Если агентство не предполагает обмана, то агент обязательно выедет с Вами на место, и только после того, как Вы согласитесь проживать в квартире или комнате, заключается договор об аренде с хозяином квартиры, а комиссионные фирмы (у которой Вы можете попросить лицензию) указаны отдельно. Договор должен быть скреплен печатью и подписями.

Услуги агентств недешевы, но если правильно подойти к сотрудничеству и выбору агентства, то эта схема аренды более безопасна.

Аренда без посредников чревата тем, что через день после того, как Вы заселитесь, Вас выселит настоящий хозяин. Поэтому следует знакомиться с документами на право владения квартирой. Но в наши дни эти вопросы так запутаны, что часто именно этого трудно добиться.

Еще одна опасность состоит в том, что Вас могут просто обокрасть.

Конечно, хорошо, если Вы найдете жилье через знакомых. Люди просто не любят платить налогов, поэтому многие делают именно так. Оплату они берут меньшую, и совсем не обязательно, что вас обманут. Но все же...

Как уменьшить риск быть обманутым?

Прежде всего, если Вы ищите квартиру по объявлению, в котором указано «без посредников», а Вам отвечают, что есть большой выбор, сразу кладите трубку. Это обманщики.

Во-вторых, написанное корявым, простым почерком, по которому отвечает хорошо поставленный голос, уверенно предлагающий выполнить любое Ваше желание за умеренную тему – сделайте то же – положите трубку.

Вы можете проверить того, кому звоните. Услышав, что имеется жилье в нужном вам районе, и приглашение приехать в офис на другой конец города, скажите, что находитесь как раз возле этой квартиры, и попросите агента подъехать к вам для того, чтобы показать ее. Если все честно, агент подъедет сразу.

Можете по приезде в офис попросить о том же.

Спросите по телефону, какого рода услуги оказывает фирма или предприниматель – информационные или услуги по найму жилья, то есть риэлторские, и попросите лицензию.

Еще раз хочется напомнить, что прежде, чем заключить сделку, Вы должны проверить особенно тщательным образом все документы, связанные с квартирой, все документы и лицензию на оформление сделок конторы, где заключаете сделку.

Поиск работы

После того, как решен вопрос проживания, регистрации, и тому подобных моментов, немедленно приступайте к поиску работы.

Это можно сделать следующим образом:

- Искать работу у работодателя напрямую.
- Искать работу через друзей и родственников.
- Искать работу по объявлениям в газете или Интернете или в кадровых агентствах.
- Искать работу в государственных службах занятости.

Очень разумно включить в планы все варианты, способствующие результативному завершению поиска работы. Некоторые из них приведены ниже:

– Используя справочник, обзванивайте все работы и предприятия, указанные в нем. В любом месте может образоваться как раз такая вакансия, которая бы Вас устроила.

– Не стесняйтесь обращаться к родственникам, друзьям и знакомым. Возможно, случайно подвернется что-то подходящее.

– Узнайте дни выпуска газет с рекламными предложениями, и прозванивайте вакансии в день выхода газеты. Следите за объявлениями о вакансиях на местном телеканале.

– Обращайтесь в агентства по набору персонала, по трудоустройству, в фирмы, оказывающей услуги по составлению и рассылке резюме.

– Посещайте ярмарки вакансий, проводимых центрами занятости и различными организациями.

– Не пропускайте информацию о вакансиях, попадающуюся вам по мере передвижения по городу.

Используйте все вышеперечисленное постоянно и методично, не пропуская ничего. Не следует думать, что все трудности, которые мы описали в этой главе, должны напугать человека, который принял решение. Но пусть это решение будет взвешенным и продуманным. А еще лучше, как советуют те, которые прошли такой путь, заранее по телефону из родного города попробовать позвонить по тем же объявлениям. Конечно, это дороговато, но, с другой, стороны, сам переезд – также дело недешевое.

Возможно, такого рода репетиция позволит сэкономить, ведь день, прожитый в чужом городе без работы стоит дороже, чем даже час междугородних переговоров.

Самое главное – это найти работу: по душе, по специальности, любимую и хорошо оплачиваемую! Как это много и как это прекрасно, если это получится. Я знаю много людей, которые так и считают: «Самое главное – это работа, а все остальное приложится». На эту тему написано и переведено много книг, но получается очень оторвано от нашей сегодняшней жизни.

Но через какое-то время, изучив множество газет, обзвонив массу объявлений, начинаешь понимать, что не все так просто.

Изучение же самих объявлений требует системного подхода. Обязательно помечайте те объявления, по которым звоните, делайте пометки, при анализе следующего номера газеты сначала отсеивайте те, по которым не нужно звонить. Иначе через три дня Вы уже не будете помнить, кому, когда и с каким результатом Вы звонили.

Читая объявления, обращайтесь внимание и на требования, которые предъявляются к соискателю, условиям работы и т. д. Необходимо примерять каждую работу на себя, реально оценивать свои возможности и т. д. Нужно как-то избегать ситуации, что в случае, если Вы не справитесь с работой, и у Вас в трудовой книжке появится запись:

«Уволен с работы, как не прошедший испытательного срока».

Телефонное общение с работодателем – это тоже искусство. Бывалые люди, а также психологи считают, что:

«Увидев подходящее вам предложение, сразу же связывайтесь с работодателем. То есть отправляйте ему свое резюме, либо – если в объявлении указан номер телефона – набирайте его и начинайте беседу. В процессе этого разговора вы должны «выудить» максимальное количество информации об этой работе, а также представиться в наиболее выигрышном свете.

Свои разговоры с работодателями Вы должны продумать заранее. Научитесь рекомендовать себя с положительной стороны, не хвастаясь, но с достоинством. Не говорите с работодателями о своих проблемах и несчастьях, но и не показывайте фальшивое безразличие к благам и преимуществам хорошей работы. Можно подготовить заранее ответы на следующие стандартные вопросы:

- Возраст
- Образование;
- Семейное положение;
- Гражданство и национальность;
- Национальность;
- Наличие прописки;
- Трудовой стаж;
- Опыт работы в занимаемой должности;

Если в конце разговора вам откажут – не огорчайтесь. Отсутствие результата – это тоже результат. Но если к Вашей кандидатуре проявлен интерес, не стесняйтесь расспросить обо всех условиях работы, выяснить, будет ли работа устраивать Вас. Можно также составить перечень вопросов, которые вам следует задать работодателю. Разумно поинтересоваться следующим:

- Где находится фирма.
- Ее название.
- Чем она занимается.
- Что будет входить в Ваши обязанности.
- Продолжительность рабочего дня, недели, график работы;
- Дополнительные требования к соискателю, то есть к Вам.
- Размер и порядок оплаты труда.

Эти вопросы помогут Вам понять, нужна ли Вам эта работа. Зарплата, указанная в объявлении, может быть процентом с продаж или сделок, а в результате Вы окажетесь бегунком на общественных началах. Можно поинтересоваться, возмещается ли проезд, наличие командировок, продолжительность отпуска, перспектива роста.

Теперь, если Вам вдруг не улыбнулась удача, и каким-то волшебным образом Вас не пригласили на руководящую должность в престижную фирму с высоким окладом, Вы владеете информацией о рынке труда в интересующем Вас городе.

Наступило время анализа информации. Для начала следует определить для себя, в какой компании Вы хотели бы работать – в скромной фирме с небольшим числом работников или на большом предприятии, где количество работающих исчисляется сотнями.

Широко известно, что перспективы служебного роста зависят от корпоративной культуры компании. Если в компании принята практика поощрения карьерного роста, существует возможность повышения квалификации и учебы на рабочем месте, то у вас есть все шансы подниматься по служебной лестнице достаточно быстрыми темпами. В первую

очередь такими возможностями обладают высоко конкурентные или высокотехнологичные отрасли – торговля, финансовые или интеллектуальные услуги.

Тем не менее, при выборе направления для своей деятельности вы не должны забывать и о рыночных законах – чем выше предложение, тем ниже спрос. И все-таки, если вы освоите приемы, которые имеются в каждой индустрии, то, даже, несмотря на явное перенасыщение рынка специалистами определенной направленности, сможете достаточно стремительно двигаться вверх.

По данным социологических исследований, основной опыт и знания по профессии приобретаются молодыми специалистами до того времени, как появление семьи вынуждает их идти на поиски стабильности. Наиболее интенсивно усвоение новых знаний идет в первые месяцы (пять-шесть) работы, и наибольшую пользу работники приносят именно в этот период. В дальнейшем происходит лишь углубление опыта, наработка навыков и манеры работы.

Как только основные знания на данном этапе получены, у молодых специалистов отмечается резкое повышение уровня самооценки, они начинают считать, что могли бы приносить больше пользы на другом, более ответственном посту – возрастают амбиции.

К сожалению, наниматели крайне редко оказываются готовы к подобной ситуации, они совершенно не предусматривают того, что амбициозные молодые люди стремятся к вершинам карьерной лестницы с маниакальным упорством.

В таком случае можно посоветовать Вам искать компанию, в которой принята практика ротации кадров «по горизонтали», то есть такую, где работников переводят в рамках одного отдела на разные направления деятельности. У «продвинутых» нанимателей принята практика создания временных рабочих групп под руководством кого-то из работников отдела, для решения кратковременных задач. Такой способ весьма и весьма стимулирует работников на проявление своих лучших профессиональных качеств и дает нанимателю возможность лучше изучить способности и перспективы специалистов.

Однако в компаниях с небольшим количеством работников шансы на быстрый карьерный рост крайне невысоки – просто-напросто отсутствуют места для повышения работников по службе. И в то же время ни в коем случае нельзя говорить о неперспективности таких компаний для карьеристов-новичков. Работа в небольшом коллективе может дать бесценный опыт, и стать превосходным плацдармом для дальнейшей карьеры.

Опытные работники говорят, и не без оснований, что работа в первые годы – это пора становления, время, когда работник активно обучается, нарабатывает опыт, с тем, чтобы чувствовать себя «как рыба в воде» на современном рынке труда. Место рядового сотрудника компании как нельзя лучше соответствует этим требованиям. Затем наступает пора признания, когда работник уже имеет определенный опыт, определенный уровень знаний, ценится в той или иной степени руководством. Многие, считая, что достигли своего «потолка», останавливаются в развитии, и тем самым совершают непоправимую для карьериста ошибку. Они утрачивают волю к победе, и начинают плыть по течению.

Считается, что сотрудник компании не должен более трех лет занимать одну и ту же должность, на которую был принят. В противном случае имеются основания полагать, что он имеет проблемы с продвижением по служебной лестнице.

Бесспорно, обдумывая возможности работы в той или иной компании, мы как бы «примеяем» ее на себя. Очевидно, приоритетными можно признать те, в которых карьерный рост является принятой практикой и приветствуется руководством.

Тем не менее, получить объективную информацию о реальном положении дел в компании не так просто – секреты строго охраняются. К тому же под маской абсолютного благополучия фирмы может скрываться упадническая политика руководства, а постоянные переста-

новки в рамках штатного расписания могут свидетельствовать о неспособности руководства наладить нормальную, эффективную работу.

Чтобы узнать о реальном положении дел, примените свое умение общаться с малознакомыми людьми в приватной обстановке. Поговорите с будущими коллегами, вашим будущим начальником. Беседа с возможным нанимателем – еще один способ узнать побольше о политике, проводимой в интересующей Вас фирме, но только в том случае, если Вы умеете анализировать информацию, не позволяя навязывать себе чужое мнение. К тому же на собеседовании вполне допустимо интересоваться перспективами карьерного роста. Реакция нанимателя на Ваш вопрос может о многом вам рассказать. Попробуйте «вывернуть» беседу в свою сторону – начните задавать вопросы сами. Нормально к этому отнесется только работодатель, в компании которого принята политика «открытого диалога» с подчиненными и приветствуется профессиональный рост сотрудников. Консервативные же наниматели, которые не поощряют «своеволие» подчиненных и желают, чтобы работа делалась по раз и навсегда заведенному распорядку, скорее всего, укажут Вам Ваше место.

Теперь мы примерно знаем, на что имеем реальные шансы. Если из отфильтрованной информации Вам ничего не пригодилось – это Агентства по трудоустройству также имеют градацию – одни ищут работу, и оплата происходит нормально. Приступаем к следующему этапу. Кадровые агентства и агентства по подбору персонала – это неплохой шанс найти хорошую работу.

Что такое кадровые агентства. Кадровые агентства делятся на две категории: агентства по трудоустройству и агентства по подбору персонала.

Эти два понятия существенно отличаются друг от друга. Чем же?

Агентства по трудоустройству занимаются тем, что ищут работу для Вас. Следовательно, Вы им за это платите. Вы приходите туда, оставляете заказ, в котором ясно, какую бы работу Вы хотели найти. Возможно, что резюме понадобится и там, но в основном в клиентом проводят собеседование, заносят в банк данных, и начинают искать работу. Это в идеале, конечно.

После того, как клиент трудоустроен (иногда берут предоплату – в такие агентства не стоит обращаться вообще). Другие – это просто фирмы, которые оказывают информационные услуги. Правда, догадаться об этом Вы можете лишь после того, как, расплатившись и схватив вожделенный список мест, где Вас ждут, обнаруживаете, что таких мест не было никогда, а если они есть, то Вы там никому не нужны.

Часто фирмы предлагают услуги по составлению резюме. Иногда разумно ими воспользоваться, так как резюме в основном у всех получаются лучше, чем у Вас самих.

Агентства по подбору кадров работают на работодателей. Наниматели – их клиенты. Любая фирма может обратиться в агентство по подбору персонала с целью набора сотрудников или заполнения отдельных вакансий. Следовательно, Вы можете послать туда свое резюме, кстати, в таких агентствах тоже могут предложить его составить. Затем Вам нужно ждать, пока Вы не будете востребованы. Оплата с фирмами, ведущими честную игру, происходит только после того, как Вы будете трудоустроены. Гарантий трудоустройства фирмы по найму и подбору персонала не дают.

Эти три пункта наиболее четко подчеркивают главные отличия организаций, работающих под вывеской «кадровые агентства».

В те агентства, которые специализируются по подбору кадров стоит обращаться, если Вы специалист достаточно высокой квалификации. Фирмы, которые они обслуживают, предъявляют довольно высокие требования к соискателям.

Ранее мы уже останавливались на понятии «резюме». Очень хочется посоветовать, чтобы его составляли профессионалы, они уже неоднократно сталкивались с этим, и по опыту знают, на чем нужно заострять внимание.

Но есть и фирмы, которые не дают гарантии трудоустройства, он просто рассылает Ваши резюме или имитируют этот процесс. Так что если фирма, которая занимается трудоустройством, именно такова, то не стоит пользоваться ее услугами. Некоторые просто кладут в стол Ваши бумаги, и Вы ожидаете неизвестно чего столько, сколько пожелаете.

Авторы не уверены, что описали все способы обмана со стороны кадровых агентств. Но Ведь у Вас есть глаза, уши, интеллект, и еще много ценных качеств, только слушайте голос своего разума и не стремитесь попадаться на крючки.

Резюме

Можно самому начать рассылать свои резюме. Итак, пришла пора приступить к его составлению. Что такое резюме?

Для Вас – это тот документ, в котором Вы представляете перед работодателем как прекрасный кандидат на вакантную должность. Резюме должно содержать следующие сведения:

Ваши паспортные данные – фамилия, имя, отчество. Номер паспорта указывать не обязательно.

Должность, или должности, на которые Вы претендуете. Если это не конкретная должность – то пусть это будет описание нескольких специализаций с указанием управленческого уровня. Иногда указывают зарплату, но лучше этого не делать. Вы можете как продешевить, так и показаться слишком дорогим или оторванным от жизни.

Место проживания можно не указывать, если это не имеет значения. А вот прописка (регистрация, гражданство) – это то, что часто интересует работодателей.

Семейное положение – фактор, который следует указать, а именно – женат, холост, и количество детей.

Образование – обязательно следует перечислить все учебные заведения, которые Вы закончили, сроки окончания, а также все специализации, повышения квалификации и тому подобные моменты.

Стаж и опыт работы. Нужно перечислить все места Вашей работы, которые могут быть полезны в смысле того, чтобы Вы оказались выбраны на эту должность или вакансию. При этом не обязательно указывать, что во время студенчества Вы работали сторожем – это лишнее. Перечисляйте наиболее выигрышные моменты Вашей трудовой биографии.

В этой графе не обязательно придерживаться записей в Вашей трудовой книжке в хронологическом порядке, а следует сделать выборку наиболее выгодных для Вас фактов.

Контактная информация – это Ваш адрес, телефоны, по которым с Вами можно связаться, ваш электронный адрес, если он есть, факс и прочие реквизиты.

Не лишним будут указания таких фактов, как наличие деловых связей или опыт сотрудничества, а также согласие на работу, связанную с командировками и ненормированным рабочим днем. Из личных качеств приветствуются ответственность, обязательность, уживчивость, коммуникабельность, наличие личного автомобиля и сотового телефона, доступ в Интернет.

Резюме должно объяснить работодателю, что лучшей кандидатуры, чем ваша, ему не найти.

Резюме должно включать в себя все факты, изложенные лаконично и понятно. Составляйте его отдельно для каждой вакансии, с учетом того, чтобы сведения, предоставленные Вами, интересовали того, кто будет читать ваше послание. Оно не должно быть ни слишком куцым, ни слишком длинным или заумным. Конкретные сведения и активный стиль – это именно то, что нужно.

Не пишите неправду – это все равно станет известно, и будет вдвойне обидно, если Вы не получите желанного места именно по причине обмана. Работодатели и менеджеры часто проверяют информацию. При современных средствах связи это совсем не трудно.

Если Вы не уверены, что сами можете наилучшим образом это сделать, то есть составить качественное и результативное резюме, обратитесь к профессионалам. Они неплохо это делают, и плата за эту услугу невелика.

Пока с резюме мы немного разобрались. (Мы его составили в нескольких вариантах, в зависимости от желаемой работы, и записали на дискету.)

Но каким бы не было резюме, его никто не прочтет, если об этом не позаботиться. Можно рассылать их самому, можно воспользоваться услугами агентства, (но зачем?)

Рассылать можно по адресам фирм, в которых вы могли бы работать.

Можно поместить на страничке в Интернете, на сайте объявлений.

Можно оставить их в агентствах по подбору персонала – а вдруг Вам повезет?

И, наконец, размещение их в газетах, в рубрике частных объявлений. Многие из них являются бесплатными.

Ведите учет того, что Вы делаете. Этим Вы уменьшите количество работы и систематизируете ее.

И, наконец, о результатах. Не рассчитывайте на них на следующий день. Возможно, что результат Вас разочарует. Статистически только на 8-10 % рассылок приходят ответы. Это нормальный результат. Но если он меньше, подумайте о том, как переработать и улучшить свое резюме. В чем дело – в высокой зарплате, перенасыщенности рынка специалистами вашей специальности, или в вашем резюме просто какой-то факт или выражение, которое мешает оценить работодателю Вас по достоинству? Поработайте над этим.

Может случиться еще и так, что Ваша специальность будет не востребована, и Вам придется переучиваться. Учтите, что это потребует дополнительных расходов.

Конечная цель всех этих действий – приглашение в устной или письменной форме, в котором сказано, что вас ждут на собеседование там-то и там-то. Если разговор происходит по телефону, или номер указан в письме-приглашении, то позвоните и узнайте все подробно. Договоритесь о встрече, запишите наименование организации, адрес, имя, отчество ожидающего вас менеджера. И начинайте готовиться к этому весьма ответственному мероприятию.

Собеседование

Собеседование – это еще не трудоустройство. В процессе этого общения не только работодатель имеет возможность составить о Вас окончательное мнение, но и вы можете реально оценить, насколько соответствует должность, на которую Вас прочтат, тому, чего хотите Вы. Что же это такое? Если резюме – это ваша характеристика, то в процессе собеседования то, что было указано в нем сухим печатным языком, должно получить цвет и форму. Собеседование сродни экзамену, который требует не только знаний, но и реакции, хладнокровия, понимания сути процесса. От того, каким вы покажетесь нанимателю, зависит ваше трудоустройство. Настроиться иногда бывает трудно, особенно, если работу Вы ищете давно. Возможно, Вас успокоит то соображение, что нельзя соглашаться ни на одно предложение, не подумав. Еще неизвестно, достойна ли эта фирма иметь такого сотрудника, как Вы. Поэтому переключитесь с себя на изучение того места, куда направляетесь, и человека, с которым будете говорить. Результаты собеседования могут быть разными. Вас могут взять на работу, а могут и не взять, но тогда и в этом есть нечто положительное – приобретенный опыт общения с человеком, от которого зависит многое.

Здесь можно выделить главные цели интервью:

Тот, кто пригласил Вас, желает знать, соответствует ли то, что написано в Вашем резюме, действительности. Он тоже человек, и понимает, что в настоящее время много достойных людей ищут работу. Не всегда резюме лучше человека, и опытный кадровик это тоже понимает. Он хочет «примерить» на Вас ваши будущие должностные обязанности, определить Вашу стоимость, как ни цинично это звучит.

Ваша задача – убедить работодателя в том, что с Вашим приходом многие заботы с него Вы снимете, и станете, если не одним из самых незаменимых, то очень полезным работником.

Обычно собеседование длится – 5 – 10 минут, хотя иногда может занимать и целый час. В течение этого времени и у Вас, и у Вашего собеседника будет шанс узнать друг друга. Вы должны использовать это время, чтобы предстать в наилучшем свете. Иногда для получения вакантного места соискателю приходится проходить несколько этапов собеседования: с начальником отдела кадров, с непосредственным начальником, отдела, например, психологом и т. д.

Не забудьте узнать подробный адрес, название и профиль фирмы, куда Вас приглашают, а также имя того, с кем Вам придется беседовать. Не забудьте спросить о пакете документов, с которыми хотел бы ознакомиться работодатель.

Подумайте о своем внешнем виде. В каждой фирме свои традиции, своя форма одежды, свой сложившийся стиль. Для начала Вы должны одеться, и вести себя так, чтобы не выделяться. Вы идете в организацию, о которой ничего не знаете, поэтому лучше всего надеть нормальный костюм. На какую бы должность Вы не поступали, для первой встречи этот стиль подойдет везде.

По крайней мере, впечатление Вы произведете положительное.

Все документы также разложены в аккуратные папки или файлы. Подумайте, какие бумаги могут понадобиться кроме тех, которые попросили Вас предоставить. Паспорт со всеми нужными на данный момент отметками можно брать без напоминания.

Не забудьте также о ручке и записной книжке, в которую, скорее всего, потребуется сделать кое-какие записи.

Вы не должны на эту встречу опоздать, рассчитайте время так, чтобы приехать раньше, но не в коем случае не задерживаться. Приехав раньше, Вы можете собраться с мыслями,

освоиться с обстановкой. Беспокоить же возможного работодателя раньше того времени, которое он Вам назначил, не нужно.

Все мы очень хорошо знаем, что самым ярким и запоминающимся является первое впечатление. Сказать можно даже больше: о человеке составляется мнение в первые 3 минуты общения. Но никто не знает, как начнется и чем закончится всякое подобное предприятие, поэтому настройте себя на любой исход. Сделайте все, что зависит от Вас, и даже в том случае, если ничего не получится, постарайтесь сохранять достоинство. Войдите на собеседование как равный, а не как проситель. Вы должны излучать уверенность в том, что менеджер должен быть доволен, что получает такого сотрудника. Взгляд должен быть доброжелательным. Ведь Вы пришли сотрудничать, а не проверять. Ведите себя сдержанно, достойно. В этом ритуале инициатива полностью исходит от хозяина положения. Садиться нужно только тогда, когда Вас пригласят.

В ходе собеседования наниматель задает вопросы, соискатель – отвечает на них. Все вопросы для думающего человека всегда предсказуемы. Часть из них Вам уже задавали, часть – это то, что написано в Вашем резюме.

Иногда вместо вопросов просто предлагается рассказать о себе.

Вариант ответа такого рода также следует продумать. Начать можно с профессии и стажа. То, как именно Вы отвечаете, скажет очень много опытному кадровику. Иногда он будет прерывать Вас, задавать каверзные вопросы, переспрашивать, уточнять, просить какие-то документальные подтверждения. Может попросить контактный телефон кадровой службы одного из Ваших прошлых рабочих мест.

Имеет значение и то, как именно Вы расскажете о себе. Это может быть рассказ профессионала, с описанием своих личных рабочих качеств, которые представят Вас как ответственного, компетентного, грамотного и дисциплинированного сотрудника. Хорошо, когда все, о чем Вы рассказываете, может иметь документальное подтверждение.

Возможны вопросы, чего Вы ждете от компании или конкретной должности, могут спросить, чем бы Вы хотели заниматься. Здесь не следует продешевить, но и не витать в облаках.

Самый скользкий вопрос: «Почему вы уволились с последнего места работы?» Вы знаете, что на этот вопрос нужно отвечать так, чтобы не осталось сомнения в том, что Ваше увольнение – это не результат конфликта с начальством или коллективом, не результат некомпетентности, не прокол в работе и не личные неприязненные отношения с кем-то вообще.

Могут также поинтересоваться отношением к спорту, к религии, Вашим знаком Зодиака. Учтите, что человек, к которому Вы пришли, видел много таких, как Вы, и ему достаточно просто отличить ложь от правды.

К тому же, существует множество приемов, тестов, способов узнать о человеке побольше. В нашей книге Вы тоже узнаете об этих способах, но в последующих разделах. Часто соискатели подвергаются самым различным «проверкам на вшивость», то их вынуждают говорить с помощью паузы, которую специально выдерживает менеджер, чтобы вызвать чувство неловкости у вас, и понаблюдать, как Вы будете с ним справляться. Или провоцируют на эдакий «душевный» разговор. Соискатель потеряет бдительность, и начнет болтать все, о чем как раз нужно было помолчать.

Если Вы что-либо не поняли, попросите менеджера более обстоятельно ознакомить вас с должностными обязанностями. Если он сделает вид, что не понял, отметьте это для себя. Обращайте внимание на такие моменты.

Особенно работодателю приятно слышать из уст соискателя заинтересованные и квалифицированные вопросы о деятельности предприятия: «Какая у вас прибыль? Какой годо-

вой, месячный оборот?» Как бы то ни было, задайте менеджеру несколько вопросов о компании, перспективах роста, истории и т. д.

Если диалог пойдет хорошо, то в его ходе неизбежно обсуждение материального вознаграждения. Любого здравомыслящего соискателя интересуют не только вопрос трудоустройства, но и то, как его работа будет оплачиваться. Ваше волнение хорошо понимает и работодатель. Но не спешите, пусть сначала он сам подойдет к этому вопросу. Возможно, размер вознаграждения еще не определен и менеджер именно в этот момент размышляет, во сколько можно будет оценить Вашу работу. Предварять это обсуждение может вопрос о прежней вашей заработной плате. С Вашей стороны будет логично и разумно назвать такую оплату, какую бы Вы хотели иметь здесь. Но подумайте, не завирайтесь слишком.

Теперь о второй стороне вопроса. Собеседование – процесс двухсторонний. Не только Вас выбирают, помните об этом! Так же как и о том, что не все фирмы честны по отношению к соискателям. Будьте внимательны и осторожны, как бы ни была нужна Вам работа. Думайте о том, что Вас просто могут втянуть в сети сетевого маркетинга (простите за тавтологию), могут просто попробовать дать Вам пробное задание, на котором можно изрядно заработать, а также не исключено что фирма не в состоянии просто платить зарплату, и поэтому меняет сотрудников до истечения испытательного срока. Напрягите свое внимание, аналитические способности, и не стесняйтесь задать вопрос, если что-то Вас насторожило.

Высококласный специалист может позволить себе не просто искать работу, а и выставлять при этом свои условия по зарплате. Возможно, крайняя потребность в квалифицированных кадрах вынудит работодателя согласиться с Вашими условиями, если он отлично знает, что впоследствии Вы принесете ему гораздо большую прибыль. В любом случае, следует настоять на том, чтобы цифра оплаты труда была названа точно и понятно. В противном случае у Вас есть все основания насторожиться.

Итог встречи с нанимателем может быть разным.

Вашу кандидатуру отклоняют

Предлагают позвонить позже

Предлагают дополнительные тесты или консультацию психолога, или какие-то документы, справки, и т. д.

Вы приняты на работу. Осталось получить Ваше согласие.

Не отчаивайтесь при первых двух финалах. У Вас есть опыт, а за одного небитого дают двух битых.

В случае третьего варианта можете попробовать пройти эти дополнительные испытания или предоставить документы. Хотя, это скорее, вежливая форма отказа.

Но если ваша кандидатура признана приемлемой, начинайте следующий этап, если этого не сделали раньше – узнавайте об этой компании как можно больше, и из разных источников.

О том, как это сделать, мы писали несколько раньше. Пока Вы не определились окончательно, не прекращайте поиски. Ходите не на одно собеседование. Просите хотя бы день на обдумывание. Некоторые моменты могут значительно повлиять на привлекательность той или иной работы, а именно:

– Заполняется ли при устройстве трудовая книжка.

– Подписывается ли трудовой контракт. А также его сроки и условия прекращения.

– Отпуск (минимальный размер – 28 дней), оплачиваемый ли он,

– Как называется место работы и должность.

– Компенсационные выплаты и социальный пакет. В него входит – медицинское страхование, оплата больничного листа, начисление пенсии, льготы семьям с детьми, оплата проезда, телефона и т. п.

– График работы, рабочее время, организация обеда, наличие столовой.

- Наличие корпоративного кодекса и, если он есть, его содержание.
- Какое и где у вас рабочее место, условия труда.
- Существует ли перспектива карьерного роста.
- Какова продолжительность испытательного срока, какова оплата в этот период и после окончания его.

Если все эти условия можно обговорить с нанимателем, если ни из чего не делается тайны, если Вас полностью устраивает все (ну, не полностью, но почти), то можно давать согласие. Трудовой договор – это главный документ, который Вам предстоит подписать

– Трудовой договор (контракт) заполняется в двух экземплярах, один из которых – с печатью организации и подписью его руководителя – должны отдать Вам. Как вы знаете, с 1 февраля 2002 года вступил в силу новый КЗОТ, где в статье 57 расписаны требования, предъявляемые к договору между работодателем и работником.

Кроме этого, от Вас потребуют предъявить дипломы (сертификаты), подтверждающие указанную Вами профессиональную квалификацию. В зависимости от типа работы может понадобиться медицинская книжка или водительское удостоверение.

Очень быстро процесс вашего оформления на работу завершится. После этого Вас ожидает знакомство с коллективом и вникание в доверенное Вам дело. Это и будет главным испытанием. Итак, будьте решительны, осторожны, осмотрительны, профессиональны.

Итог этой главы можно выразить так:

КАРЬЕРА НАЧИНАЕТСЯ С ТРУДОУСТРОЙСТВА.
ВЫБОР РАБОТЫ – НЕПРОСТОЕ ДЕЛО.
ИЩИТЕ, ПРЕДЛАГАЙТЕ, ПРОБУЙТЕ – И НАЙДЕТЕ ТО, ЧЕГО
ХОТИТЕ.
ОСТОРОЖНОСТЬ – ЛУЧШИЙ ДРУГ КАРЬЕРИСТА.

Глава 2. Общие принципы карьериста

Главная цель и план

То, с чем следует определиться прежде всего – это постараться честно ответить самому себе на вопрос, чего же Вы хотите на самом деле? Люди, мечтающие изменить свое положение к лучшему, обычно хотят ДЕНЕГ, СЛАВЫ или ВЛИЯНИЯ.

Это очень поможет Вам в главном – выборе направления. Если для Вас благосостояние – это солидные доходы, то Вам нужно найти место с высоким окладом или заниматься собственным бизнесом, лучше всего торговлей или открыть дело в сфере оказания услуг. Наиболее высокие заработки в сфере банковских услуг и информационных технологий, правда, найти хорошее место в этой сфере достаточно трудно.

Если Вы видите себя окруженным представителями прессы, поклонниками, почитателями, любите быть в центре внимания – то лучшая карьера для Вас – это карьера в шоу-бизнесе, если у Вас имеются к этому склонности, или карьера общественного деятеля.

Если же Вам нравится управлять людьми и влиять на события – выбирайте административную карьеру и карьеру политика – именно для получения власти и управления людьми идут туда. Тем более что карьера политика неразрывно связана с административной системой.

Следует также правильно оценить свою способность кем-то пожертвовать, через кого-то переступить, уметь играть и подстраиваться. И помнить, что деньги – не последнее средство для продвижения. Готовы ли Вы к тому, что придется играть по чужим правилам?

Такие вещи в контексте русского менталитета звучат не очень, помните, как в «Обломове», при всем уважении и признании заслуг, какой бестактной и бесцеремонной выглядит немецкая целесообразность и аккуратность? Наша культура предполагает приличным стыдливо замалчивать некоторые принципы, которыми пользуются повседневно те, кто выше условностей и понимают, что для достижения цели неприемлема расхлябанность и ставка на «авось». Кстати, это очень интересный момент с точки зрения психологии и изучения русского менталитета в бизнесе. На самом деле все знают, что для осуществления движения вверх необходимо представлять себе туда дорогу. Это не значит, что нужно сразу вставлять себе зубы и съедать всех на своем пути. Но все же, если не кривить душой, что-то есть в этом такое, о чем у нас говорить считается дурным тоном, но оно – есть!

На Западе оно прикрыто корректными фразами о здоровой конкуренции, естественном отборе, прогрессе, и так далее. У нас об этом предпочитают молчать, но молча подсиживают, съедают, обходят – с не меньшим профессионализмом, но не говорят об этом. Может, есть альтернатива? Разумеется, есть. Как обычно, это нечто среднее. Можно ведь не подсиживать пенсионера-начальника, а, добившись его протекции и покровительства, и, воспользоваться его опытом и поддержкой, перескочить через ступеньку! Ну, хотя бы попробовать это как вариант. При этом оставаясь благодарным за учебу и покровительство. Если приглядеться внимательней, то самые успешные люди поступали именно так, при этом сохраняя самоуважение и приобретая репутацию надежных партнеров и благодарных последователей. Главное – правильно выбрать протектора. Но, как мы говорили, в этом поможет только интуиция и удачливость, а также умение пользоваться моментом.

В самом начале карьеры Вам как специалисту сложно будет не растеряться в беспощадном мире конкурентной борьбы за «место под солнцем». Вы должны быть морально готовы к тому, что не все на Вашем пути будет гладко. Путь к вершине усыпан отнюдь не розовыми лепестками. Покрытие этой дороги можно сравнить с «лежачим полицейским», а

не гладким асфальтом немецких автобанов. Поэтому позвольте дать вам несколько практических рекомендаций:

Итак, совет первый. Разберитесь в ситуации на рынке труда, постарайтесь позиционировать себя с самой выигрышной стороны;

Во-вторых, сориентируйте себя на успех. Умение позитивно мыслить и всегда быть настроенным на удачу – половина дела;

В-третьих, старайтесь оценивать себя объективно, не обманывайтесь насчет своих истинных и мнимых достоинств, но не впадайте и в другую крайность – недооценивать себя так же опасно, как и переоценить.

Основным моментом для карьериста является составление плана собственной карьеры. Он может изменяться и корректироваться в соответствии с обстановкой, но будет лучше, если он будет присутствовать. План карьериста – это выстраивание цепочки, которая ведет его от стартовой позиции к намеченной цели. Согласитесь, что если Вы не представляете себе, чего именно хотели бы достигнуть, то в Ваших действиях будет меньше определенности и, следовательно, Вам будет гораздо труднее реагировать на возможности, шансы, и обходить острые углы. План-цепочка может быть таким: секретарь – инспектор по кадрам – топ – менеджер – владелец собственной конторы. Или: слесарь – инженер – начальник цеха – директор предприятия. Или: рядовой врач – председатель профкома – заведующий отделом здравоохранения, или даже глава администрации или политический деятель. Или: рядовой врач – заведующий отделением – владелец частного кабинета или клиники.

Конечно, приведенные цепочки весьма схематичны, но вполне отражают смысл того, что мы хотели сказать. В них не хватает промежуточных звеньев, это ключевые моменты, которые определяют направление и путь движения вверх. Но составление такого плана – очень важный момент, даже основной. Спросите у тех своих знакомых, кто сделал карьеру, причем сам (а наша книга именно об этом) – и почти все они, может и нехотя, но признаются, что такой план у них был если не на бумаге, то в голове. Он тем более важен, что в значительной степени зависит, насколько успешно и быстро будут достигнуты его промежуточные цели. Думая о главном, не забывайте о близком и насущном, поскольку большой успех, повторимся, складывается из промежуточных достижений. И каждое из них делает Вас более уверенным в себе, и опытным в построении собственной жизни.

Построенный Вами план ни в коем случае не следует рассматривать как догму, он должен быть гибким и легко изменяемым. У Вас всегда должны быть запасные варианты. В случае если на Вашем пути встретится нечто непреодолимое, важно, чтобы была возможность маневра. В этом случае Вам не придется ни с кем без крайней необходимости ввязываться в борьбу, которая занимает много сил, энергии, времени.

Например, вы – молодой специалист, пришли на службу вместе с родственником работодателя, который также начинает карьеру. Ваш план совпадает с его планом, но не совпадает с планами начальства. Если Вы хотите ввязаться в длительную и опасную борьбу за место под солнцем, подумайте о перспективах такой борьбы, своих шансах, а лучше об альтернативном варианте. Станьте союзником потенциальному конкуренту, переберитесь в соседнее подразделение. В этом случае возможность карьерного роста явно больше, чем противопоставление себя с тем, кто обладает большими шансами, которые не зависят от способностей. Помните, что ворон ворону глаз не выклюет. Это все достаточно просто, но не все об этом задумываются вовремя.

Самое неприятное, что ко всему прочему, каждый конфликт, даже если Вы победили в нем, создает Вам репутацию скандалиста и агрессора. Это уже само по себе уменьшит число Ваших сторонников среди коллег, а у начальства станет вызывать смутную тревогу. Никому не нужны лишние проблемы в коллективе. С уверенностью можно сказать, что агрессивных и напористых продвигают неохотно, если только это не единственный способ от них

избавиться. Можно пойти и таким путем, но тогда изначально придется осознать, что Ваше продвижение по служебной лестнице будет подобно одинокому восхождению по скалистой тропе, где нет ни одной точки опоры. Вы всегда будете окружены врагами и недоброжелателями, и половину рабочего времени будете тратить на интриги и конфликты. Немногим это нравится, тем более что карьера и так сопряжена с конкуренцией, и без интриг и кулуарных игр обойтись все равно не удастся. Но будет лучше, если их количество не станет критическим. Подумайте и о нервных клетках. Часто есть шанс приобрести сторонника даже в споре, вместо того, чтобы наживать себе врага.

Гораздо разумнее постоянно повышать квалификацию и оптимизировать свою работу, осваивать новые технологии, оргтехнику, вносить больше мелких, не требующих глобальных перемен инноваций, и Вас обязательно заметят.

Наблюдайте за людьми – это даст обширную информацию о том, как следует и как не следует поступать.

Таким образом, мы приходим к осознанию на новом уровне прописных истин. Для карьериста важно не наживать себе лишних врагов, но и не идти на поводу эмоций, которые могут помешать Вам в продвижении. Успех карьеры во многом зависит от того, насколько человек может одновременно устраивать начальство и своих подчиненных. И здесь мы хотим открыть секрет – не только непосредственное начальство. Для Вашей карьеры необходимо, чтобы Вас заметило начальство вышестоящее. Без этого Вы рискуете при всех Ваших положительных качествах остаться рабочей лошадкой для Вашего непосредственного начальника. Все идеи он припишет себе, а на Вас повесит ярлык «хороший исполнитель». Прекрасно, если Вам этого достаточно, но очень плохо в смысле дальнейшего развития карьеры.

Так что можно определить подготовку к старту так:

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЕЧНОЙ ЦЕЛИ.
ВЫСТРАИВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ ЦЕПОЧЕК ПУТИ К НЕЙ.
ПОИСК НАИМЕНЕЕ КОНФЛИКТНЫХ ВАРИАНТОВ.
РЕАЛЬНЫЙ ПОДХОД И САМООБРАЗОВАНИЕ.

Средства карьериста

Допустим, что Вы определились с тем, зачем нужно делать карьеру и в какой области, и даже смогли выбрать работу и устроиться на нее. Какими средствами, или силами, делают карьеру, из чего складывается успех?

Многие на первый план ставят начальный капитал. Да, если он есть, это хорошо. Но мы все знаем массу примеров, когда люди начинали без всякого капитала. И, напротив, хорошо известно, сколько денег можно потерять, неправильно ими распорядившись. Интеллект, чувство ситуации, целеустремленность, знание людей, информированность – вот те средства, которыми достигаются высоты карьеры. Ну и везучесть, разумеется, о которой мы говорили ранее.

Интеллект и наблюдательность

Интеллект – это не только сумма знаний, которыми обладает человек. Это умение пользоваться ими в жизни. Иначе наш ум или работает не в том направлении, или представляет собой склад забытых вещей, знания не используются нами, и так и остаются невостребованными. То же касается информации и умения ее использовать. Вот и начните с того, что упорядочьте сами для себя знание о своих возможностях.

Вряд ли человек без всякого образования может рассчитывать на серьезную карьеру. Времена неграмотных нуворишей закончились. Современный тип российского успешного бизнесмена, менеджера, администратора или политика неумолимо смещается к лучшим западным образцам. Это человек образованный, обладающий знаниями в самых разных областях, может, не очень глубокими, но обширными. Приветствуются хорошие манеры и умение ладить с людьми. Стрельба с броневики и лозунги для люмпмен-пролетариата, слава Богу, пока вышли из моды. Будем надеяться, что надолго. Оцените свое образование. Самое универсальное – это юридическое. Может статься, что Ваши знания требуют обновления. Для желающих и интересующихся сегодня это не составляет проблемы. Кроме того, существует масса курсов, школ, учебных пособий и других способов обновления юридических знаний. Но знание экономики и финансирования – также являются насущно необходимыми для карьериста, который не собирается ограничиваться одной должностью и мечтает о продвижении к управленческим структурам. Для этого у разумного человека вполне хватит запаса знаний, или можно присмотреть какие-либо курсы, и даже может быть, на начальном этапе вполне хватит какого-либо периодического издания, вроде «Главного бухгалтера».

То, что отличает человека, практически мыслящего, от человека, который витает в облаках, так это то, что он постоянно думает о реальном приложении своих знаний.

То есть, получая информацию, он знает, как ее можно использовать. Стоит общаться с людьми, которые работают в областях, интересующих Вас. Вы при этом узнаете множество вещей, которые не преподают ни в одном учебном заведении. Как известно, теория суха, а древо жизни, особенно нашей, российской, зеленеет пышно и причудливо.

Это соображение напрямую связано с одним из главных средств карьериста – умением собирать информацию и пользоваться ей. Информация, особенно точная – это огромная сила. Например, истинный карьерист никогда не придет устраиваться в компанию или учреждение, если не знает о владельце, начальнике, топ-менеджере столько, что получит примерное представление о перспективах карьеры для себя лично. Также, устраиваясь на работу, он сначала выяснит всеми доступными методами, как работает компания, насколько она успешна, кем стали люди, которые пришли в нее три года назад. Это очень важно, потому что помогает определить собственные перспективы. Ответы менеджеров и работников кадровой службы часто уклончивы и не всегда правдивы. Их не за что винить – они исполняют свою работу и не могут плохо отзываться о компании, в которой работают. Но если поинтересоваться продвижением тех, кто пришел туда какое-то время назад, можно составить себе представление о том, насколько руководство продвигает свои кадры, заботится о повышении квалификации, о самом отношении к работникам в целом.

Неплохо было бы узнать и другие моменты – о финансовой стабильности, росте заработной платы, количестве уволенных сотрудников за последнее время. Не советуем делать выводы, исходя только из того, как выглядит кабинет директора. Каким бы не был шикарным офис, это не говорит о том, что он не может быть уже описан, а фирма не находится на грани банкротства. Конечно, самое страстное желание карьериста, которое вполне естественно и

заслуживает уважения – это найти начинающую компанию, с тем, чтобы активно участвовать в ее развитии, и добиться собственного успеха вместе с владельцем, стать его правой рукой, быть, так сказать, у истоков. Но здесь есть опасность быть просто использованным в числе таких же честолюбивых и энергичных, которых берут на работу «в молодую развивающуюся компанию» лишь для того, чтобы воспользоваться почти бесплатным трудом энтузиаста. В то время как такая ротация запланирована именно с этой целью – паразитировать на надеждах и честолюбии. И здесь предварительный сбор информации поможет не совершить ошибки. Но все-таки интуиция и осторожность не должна стоять стеной на пути человека, который решился выбиться в люди.

Чем лучше мы информированы, тем меньше делаем ошибок. Не будьте ленивыми – узнавайте, ищите источники информации, и учитесь понимать людей. Как известно, даже короткий разговор или просто полчаса, проведенные в ожидании собеседования, а также несколько минут в кабинете начальника могут предоставить гораздо больше, чем изучение подробных сводок, бюллетеней, и фильтрование сплетен и слухов.

Знание людей для карьериста не менее важно, чем сбор информации. Наблюдая за окружающими, мы приобретаем, кроме информации, понятие о том, как вести себя в разных ситуациях. Искусство извлекать информацию – это то, что стоит изучить не только карьеристу.

В бизнесе люди редко откровенны полностью друг перед другом –
таковы условия игры.

Но человек – это не механизм, и его поступки редко объясняются одной логикой. Простое наблюдение позволяет сказать, что, как правило,

продвигают тех людей, которые выглядят достойными продвижения,
которые «смотрятся» в роли начальника.

О том, какие именно это люди, мы расскажем в соответствующей главе. А для того, кто только планирует свое продвижение к креслу начальника, можно сказать точно три вещи – продвигают людей полезных, приятных и подходящих.

Чтобы узнать, как стать нужным, полезным и приятным, нужно узнать начальство и фирму (предполагается, что работу мы знаем).

Как собирать информацию о фирме, мы уже говорили. Оптимальный вариант – узнать, кем стали люди, которые ранее пришли в нее, а также о том, как изменилась зарплата и штат сотрудников за последний, например, год. Можно кое-что почерпнуть из вида документов и бланков. Как правило, чем солиднее фирма, тем проще бланки, тем больше места на них для подписи и резюме или резолюции. Точно так же, если на совещании или конференции, или в кабинете, Вы не сразу можете определить самого влиятельного человека, не сомневайтесь – им окажется тот, перед кем меньше всего бумаг.

Поведение и внешний вид

Чтобы узнать о начальстве и людях, иногда достаточно просто быть наблюдательным. Уже входя в кабинет первый раз, можно многое сказать о его хозяине.

Человек, который держит на стенах фотографии себя на отдыхе, рядом со знаменитыми людьми – хочет показать, насколько он влиятелен. Возможно, он немного сноб и добирает солидности.

Если видно, что кабинет оформлен дорогим дизайнером, то его владелец следит за своим имиджем. В такой ситуации наилучшим образом Вас зарекомендует умение держаться и говорить, особенно, если в вашем голосе будут нотки преклонения.

Уютный кабинет «как дома» может совсем не означать добродушие босса. Возможно, он считается злым и придирчивым, но на самом деле он нуждается в том, чтобы его считали «отцом родным», а ему самому просто хочется более человеческого общения. Можете это использовать, но не ошибитесь, возможно, у него просто теплые отношения с одной из сотрудниц.

Если у начальника большой высокий стол, то, скорее всего, он хорошо организован сам, и требует того же от подчиненных.

В процессе общения есть общие правила, по которым можно определить отношение к себе. Когда Вы разберетесь в этих принципах, Вам станет проще моделировать отношение к себе. Есть сигналы, которые называются невербальными. Это то, что мы воспринимаем помимо слов – мимика, жесты, позы, тон разговора. Часто негативное отношение можно объяснить тем, что человек неправильно адресует сигналы, или не умеет их улавливать. Немаловажную роль здесь играют привычки и манеры.

Иногда в процессе неправильного воспитания наша привычка работает как негативный сигнал. Человек неприятен, и сам не понимает, почему. Или наоборот, общеизвестно, что, изучив и освоив технику невербального общения, человек приобретает то, что считается врожденным – обаяние.

Мимика человека может сказать многое. Напряженное выражение лица часто выдает неискреннего человека. Взгляд, один лишь человеческий взгляд может содержать массу оттенков отношения. Мы часто не отдаем себе отчета, в том, почему взгляд человека эмоционально окрашен. Оказывается, зрачок глаза реагирует не только на свет. Ширина зрачка отражает негативные или позитивные эмоции. Широкий зрачок – позитивные, суженный – негативные. Именно поэтому недобрый взгляд кажется «колючим» – из-за суженных зрачков. Взгляд в упор воспринимается как вызов или неодобрение. Взгляд искоса – проявление интереса. Брови нахмурены – интерес негативный, брови приподняты – интерес доброжелательный. Когда собеседник смотрит в сторону, это говорит о неискренности, но не всегда. Понаблюдайте, как этот человек смотрит на других. Если собеседник отводит взгляд, то Вы ему неприятны, либо он считает, что Вы на него давите. Глаза, прикрытые веками – собеседник противится контакту, не согласен и не расположен говорить.

Прорепетируйте перед зеркалом – «примерьте» на себя чью-нибудь позу и выражение лица – и Вы почувствуете то, как мыслит и что испытывает такой человек. И наоборот, тренируйтесь быть таким, каким хотели бы показаться.

Собеседник кивает – это приглашение к продолжению разговора.

Поза – это выражение того, что человек думает. Следует уметь разбираться в жестах, не менее важно уметь управлять своими.

Открытая поза, руки, раскрытые навстречу собеседнику – располагающая поза. Это замечено очень давно, говорят даже, что с открытыми ладонями трудно обманывать. На подсознание этот жест действует как приглашение к коммуникации и откровенности. Откры-

тость ладоней располагает к доверию собеседника. Когда человек неискренен, он подсознательно прячет ладони. Характерный жест – руки под мышки или за лацкан пиджака говорят чаще всего о том, что с Вами лукавят.

Жест ладонью вверх – скорее указующий или покровительственный. Если рука расположена ладонью вниз – это, скорее, жест просящего. Использование указательного пальца – потребность в защите. Указующий жест вызывает резко негативную реакцию у всех.

Рукопожатие – это своего рода закрепление стереотипа отношений. Ладонь снизу – доминирующее рукопожатие, несогнутая ладонь – то же самое, ладонь снизу – рукопожатие подчиненного. Чтобы изменить предложенный стереотип, рекомендуется слегка повернуть ладонь при рукопожатии, или накрыть сверху второй рукой – перевести в доминирующее со своей стороны. В процессе общения для лучшего контакта можно слегка дотронуться до плеча собеседника, но только в том случае, если уверены, что он не посчитает это вторжением в свое личное пространство.

Сцепленные в замок пальцы выдают разочарование, а потирание ладоней может показаться невежливым.

Складывание пальцев друг к другу в «башенку» выдает человека, уверенного в себе. То же можно сказать о манере закладывать руки за спину, особенно, когда большие пальцы отставлены. По степени, в которой это происходит, можно определить, насколько независимым от Вас чувствует себя Ваш собеседник. Если при этом руки скрещены на груди – то это говорит о резком неприятии всего того, что Вы говорите, и такого же отношения к Вашей персоне.

Прикрывание рта рукой считается жестом, когда человек говорит неправду. Но это не всегда так. Возможно, он просто нуждается в услугах дантиста, и его смущает запах изо рта или вид собственных зубов. Но если ваш собеседник прикрывает рот рукой в то время, когда говорите Вы, то он, однозначно, вам не верит.

Потрагивание носа или мест вокруг глаз говорит о том же. Собеседник дотрагивается до уха – он устал Вас слушать. Поглаживает шею – он с Вами не согласен. Руки у рта – это говорит о неуверенности, комплексах, желании поддержки.

Если беседа наскучила – человек, чаще всего, будет подпирать подбородок руками. Если он делает это указательным пальцем – значит, он настроен критически.

Скрещенные руки или ноги обозначают оборонную позицию, неприятие того, о чем говорится.

Все жесты, которые говорят о негативной позиции собеседника, или о жестах, которые обозначают несогласие или защиту, можно сгладить, самому приняв позу открытости – без скрещенных конечностей, с открытыми ладонями и взглядом, направленным в переносицу. Можно также переместить положение относительно собеседника, расположившись таким образом, чтобы между вами не было преград, например, стола.

Видя, что человек, с которым Вы общаетесь, подпирает голову рукой, можете сделать вывод, что он устал (от Вас или вообще) и мало воспринимает информацию.

Вообще очень многие испытывают неуверенность при общении, особенно с незнакомыми людьми. Как правило, для того, чтобы это скрыть, люди используют движения руками. Воспитанные люди что-то теребят – носовой платок, манжеты, какой-то предмет. Женщины часто вертят в руках сумочку. Те, кто носит очки – используют их, протирая дужки, переносицу, поправляя их чаще, чем необходимо. Некоторые скрещивают стопы.

Те, кто взволнован, хочет успокоиться и взять себя в руки, часто в буквальном смысле «берут себя в руки», то есть держат себя одной или двумя руками.

Люди, которые находятся в состоянии крайней растерянности, или просто неуверенны в себе, часто подносят ко рту, а особо невоспитанные или закомплексованные и вообще

тащат в рот пальцы, карандаши, уголок платка. Эти привычки и жесты совершенно недопустимы для человека, который желает произвести хорошее впечатление.

Наоборот, об уверенности в себе могут сказать руки на поясе или на бедрах. Такой человек уверен в себе, и, возможно, не согласен с Вами. Ваше мнение он выслушивает только для того, чтобы выяснить Вашу позицию. На самом деле он с Вами не согласен. А если Ваш собеседник сидит, заложив руки за голову, то он очень уверен в себе и уже давно принял решение. Если Вам необходимо переубедить его, можно попробовать подойти к нему и стать рядом и чуть сбоку, чтобы он посмотрел на Вас снизу, но не в упор, а искоса. Это подсознательно вызовет интерес и поможет снять блок в общении.

Если собеседник начинает смахивать с одежды несуществующую пыль, то он, таким образом, неосознанно пытается избавиться и от Вас, и от Вашей информации. В этой ситуации можно посоветовать сменить тему и вернуться к ней позже. Ни в коем случае не повторяйте этот жест со своей стороны – подсознанию собеседника будет отправлен сигнал о том, что вы даже не станете слушать те возражения, которые человек готовит для Вас.

Поведение человека с сигаретой выдает много секретов. Само закуривание во время разговора – признак нервозности и попытка взять время на обдумывание. Иногда предложение покурить сродни предложению трубки мира, попытка наладить разговор. Это предложение можно заменить предложением совместно что-то записать, начертить схему, посмотреть вместе какие-то документы. Это синхронизирует действия и способствует взаимопониманию.

Направление дыма во время курения – тоже знак. Дым вверх – человек задумался и не слушает, он осознает сказанное ранее. Скорее всего, отношение его нейтральное или близкое к положительному. Кроме того, дым вверх пускают уверенные в себе, независимые люди. Если струя дыма направлена из угла рта и вниз – скорее, отношение критическое или негативное. Дым поверх Вашей головы, через ноздри, или в лицо – признак крайне отрицательного отношения, неуважения и невоспитанности. Если при этом глаза опущены – лучше не продолжайте разговор. Если взгляд в упор – можете попробовать переломить ситуацию, собеседник, скорее всего, блефует.

Одной из самых типичных ошибок при оценке собеседника является слишком большое внимание к физиогномическим особенностям человека, вернее, неправильное понимание сути физиогномики. Эта наука изучает взаимосвязь черт лица с характером. Однако врожденные черты лица не всегда их отражают, и тем более нельзя физиогномические наблюдения относить однозначно к конкретной ситуации. Как мы уже говорили, нет таких людей, с которыми в принципе нельзя договориться.

Человек с тяжелой челюстью и властным подбородком, конечно, вряд ли окажется легкомысленным болтуном, но это не значит, что ко всем на свете, и особенно сегодня при разговоре с Вами он не будет способен на продуктивное общение. При оценке особенностей внешности следует больше обращать внимание комплекс признаков – позу, тон, жесты. Что же касается лица – на его выражение, которое показывают, какие эмоции человек испытывал наиболее часто, и на те мышцы лица, которые напряжены в данный момент, что имеет наибольшее значение для Вас в контексте данного разговора. Следует также обратить внимание на гармонию между этими показателями. Это позволит Вам определить степень откровенности, а также отношение к Вам лично, или к предмету разговора, который происходит.

Многим людям дано интуитивное понимание и улавливание этих моментов. Именно оно дает то ощущение доверия, опасности, подозрения или уверенности в человеке. Как пример, можно привести маску замаскированного добродушия, когда широкая улыбка и обнимающий жест сочетаются с напряженными мышцами вокруг глаз, отсутствием «гусиных лапок» в их углах и суженными зрачками. Неестественное выражение, не правда ли. Как только мы научимся понимать механизм этих мелочей, наши смутные догадки станут оформ-

ленными наблюдениями. Кроме того, мы, таким образом, получаем обширный материал и примеры, сообразуясь с которыми сами станем лучше управлять своим поведением, и сможем более успешно моделировать отношение к себе.

Мимические мышцы лица человека многочисленны. Они отражают огромное число оттенков настроения и по ним, как по книге, специалисты могут читать человека – его характер, привычки, настроение и даже судьбу.

Во всех актерских школах (и хороших модельных) учат «держат лицо».

То есть – не гримасничать спонтанно, а уметь управлять своей мимикой.

Прежде всего, следует знать, что напряжение лицевых мышц, впрочем, как и всех остальных, выдает внутреннюю скованность, сужение сознания. В то же время, само по себе напряжение лицевых мышц вызывает подобное состояние. То есть связь между настроением и выражением лица является двухсторонней. Тренировка мимических лиц дисциплинирует человека. Понаблюдайте за своим лицом перед зеркалом, придавая ему то одно, то другое выражение. Понаблюдайте, какие мышцы приходят в движение, когда вы думаете о приятном, веселом, грустном. Наморщив лоб, Вы через доли секунды почувствуете озабоченность, а когда растянете губы в улыбку – к Вам придет хорошее настроение и веселые мысли.

Как написано в книге замечательного психолога Игоря Вагина, если хотите узнать, что у человека на душе – примерьте на себя его выражение лица. Это наблюдение используют актеры и особенно пародисты. Вживание в личность другого человека дает удивительное внешнее сходство.

Морщины на лице зрелого человека показывают те эмоции, которые этот человек испытывает чаще всего. Это напрямую откроет Вам многие свойства его характера.

Так называемые «гусиные лапки» – мелкие морщинки вокруг глаз – свидетельствуют о веселом нраве в том случае, если такие же мелкие морщинки имеются в уголках губ. Но могут быть и следствием проблем со зрением, или врожденной дотошности, вниманию к мелким деталям, подозрительности.

Вертикальные морщины между бровей бывают у людей стеснительных или тех, кто занимается умственным трудом. При низком лбе могут обозначать некоторую ограниченность.

Если на лице человека выделяются морщины, которые как бы идут вдоль щеки от бровей вниз, то такой человек страдает от хронической усталости и перенапряжения.

Наиболее типичная складка – от угла носа к краям рта – ярко выраженная, она означает частые разочарования и склонность к унынию.

Горизонтальные морщины на лбу у людей великодушных и опытных обычно идут через весь лоб двумя или тремя линиями. Если они не сплошные, а состоят из мелких черточек, то их обладатель может оказаться человеком суетным, нервным и болтливым, склонным к интригам.

Если морщины на лбу расположены под углом друг другу, то, как правило, чем острее угол, тем агрессивнее и нервнее их обладатель. С такими людьми нужно быть особенно осторожными в выборе слов и выражений.

Прическа тоже характеризует человека, но часто выбор ее зависит от визажиста и от качества волос. Тем более что среди людей, которые занимают руководящие посты, мало тех, кто не посещает парикмахерскую, и не прислушиваются к советам дизайнеров. Так что строить свои умозаключения на этой шаткой основе вряд ли имеет смысл. Но само отношение к своему имиджу в отношении к выбору прически можно проследить. Обычно люди, посещающие салоны, пользуются советами специалистов для того, чтобы создать определенное впечатление. То есть то впечатление, которое производит прическа – это то, каким хочет показаться ее обладатель.

То же самое можно сказать и об одежде. Но в отношении одежды и прически можно сказать, что если человек умен, занимает определенное положение, имеет средства, и при этом позволяет себе не обращать внимание на свой внешний вид, то он или очень уверен в себе, или хочет эпатировать окружение. Может быть, его возможности действительно таковы, что ему нет нужды заботиться о своем внешнем впечатлении. Это особый шик, который могут себе позволить немногие.

Начинающие карьеристы должны отказаться от такого имиджа, даже если они считают себя сверхлюдьми в общении с компьютерами или гениальными представителями богемы. Чтобы позволять себе выглядеть как угодно, нужно очень многого достичь.

Следующий важный момент – это искусство разговора.

Разговор – это обмен звуками и словами, у которых есть смысл. В процессе разговора мы описываем с помощью слов свои мысли, которые адресуем собеседнику. Эти сигналы, то есть мысли, многократно искажаются в процессе обмена. Сначала мы выбираем или синтезируем то, что хотим передать. Уже само по себе это искажение. При облечении мыслей и понятий в слова искажение увеличивается (слово изреченное есть ложь!). Затем искажение происходит при восприятии и обратной трансформации, усваивании разумом собеседника. И, наконец, его ответная реакция может быть отличной от нашей. В результате иногда получается, что мы слышим совсем не то, что нам хотели сказать, и уж совершенно не то, что думает собеседник. Поэтому разговор, в котором собеседники слышат друг друга – это искусство, которому следует учиться.

Продуктивное общение

Разговор – это тот процесс, который конкретизирует наши отношения. Допустим, что Вы правильно выбрали позу, уловили настроение собеседника, так сказать, заложили благоприятный фундамент для начала разговора. Теперь главной задачей является правильное построение самой беседы.

У каждого разговора, особенно делового, есть цель непосредственная, конкретная, а также цели, ей сопутствующие. Это – получение информации общего характера о собеседнике, предоставление сведений о себе и создание впечатления. То есть, разговор – это сложный двухсторонний процесс. Не получится продуктивного диалога, если сам процесс представляет сложности или доставляет неприятные ощущения обеим сторонам. Охотнее слушают людей, которые умеют четко, ясно, логично и в меру образно выражать свою мысль. Скудость словарного запаса оставляет плохое впечатление, так же, как и слова, которые приходится «вытягивать» из собеседника. Однако быстрая, неорганизованная, перескакивающая с темы на тему и слишком быстрая речь также не будет услышана должным образом. Кроме того, быстрая речь иногда заставляет собеседника усомниться в Вашей искренности и честности Ваших намерений. Медленная речь, а особенно речь с повторениями, заиканием и запинанием вообще очень трудно воспринимается и действует, как зубная боль. Тон разговора и тембр голоса также следует контролировать. Резкие звуки, повелительные, или, наоборот, подобострастные нотки неприятны.

Если Вы бываете недовольны тем, как Вам удаются переговоры, то попробуйте тезисно набрасывать план разговора, делайте пометки. Репетируйте, в конце концов.

Умение вести разговор складывается из умения слушать, умения говорить, а также умения уловить настроение собеседника, контролировать направление беседы. Сам разговор состоит из приветствия, которое может включать знакомство, самого содержания, в процессе которого происходит основной обмен между собеседниками, завершение его, которое подытожит результат переговоров, и прощания.

Начинается разговор с приветствия. Приветствие может сопровождаться рукопожатием. Иногда сложно определить, когда оно уместно, а когда – нет. Если речь идет о знакомстве, то первым представляется тот, кто пришел.

Если Вы идете с запланированным визитом к незнакомому человеку, например, на собеседование, то постарайтесь заранее узнать его имя. Лучшее обращение, если Вы рассчитываете на дальнейшее общение – это обращение по имени-отчеству. Если Вы хотите подчеркнуть официальность посещения, то можно ограничиться фамилией с обращением, или должностью. Но эта форма, например, «господин инспектор», не прижилась еще в нашем обществе настолько, чтобы можно было считать ее общеупотребительной. Правда, отдельным господам она очень нравится. Если Вы собрали и использовали такие сведения – большой плюс Вам, как карьеристу.

Но вообще, обращение по имени или имени-отчеству открывает большие перспективы. Не забывайте о том, что имя – это сакральная метка человека и часть его сущности. Безличное обращение гораздо менее эффективно. Людям нравится, когда их имя звучит уважительно и значимо. Эта симпатия к своему имени переходит на того, кто его произносит, и активизирует внимание собеседника. Если вы не знаете имени человека, можно сказать что-то вроде: «очень приятно», представиться, и сделать паузу.

Никогда не начинайте говорить, пока на Вас не обратят внимание, если Вы вошли в кабинет. Подождите.

О паузе. В начале разговора она необходима. Пауза может быть после приветствия или после названия собственного имени. Пауза помогает оценить друг друга, не комкать

начало разговора, скорректировать намерения. Но она не должна длиться более полутора минут. После этого уже трудно разговаривать. Сумейте прочувствовать момент, когда молчать уже нельзя. Обычно тот, кто выдержал паузу длиннее, перехватывает инициативу разговора. Исключение составляют случаи, когда нужно срочно исправить негативное впечатление или настрой собеседника. В этом случае уместно вставить неожиданную нейтральную фразу, которая снимет негатив. Ни в коем случае нельзя начинать с местоимений «я» и других обозначений себя. Это должно быть нечто вроде «Рад, что застал Вас», «Очень хотел Вас видеть». В особо тяжелых случаях можно ляпнуть о погоде или восхититься недавно произведенным ремонтом, или порядком и дисциплиной в учреждении. Главное, чтобы фраза была недлинной, не требовала обязательного ответа, и не содержала просьб. И после этого уже можно делать паузу. Однако если Вам не удалось вынудить собеседника первым пригласить Вас к разговору, не стоит слишком ее затягивать. Можно сказать: «Очень ценю Ваше время...» и приступить к разговору, не приступая сразу к сути. Не стоит упускать последнюю возможность выяснить намерения и настроение того, к кому Вы пришли, особенно если то, что Вы хотите сказать – просьба, проблема или трудный разговор. Для приобретения уверенности неодобрительным взглядом, считайте, что шанс у Вас есть.

Имя собеседника следует употреблять почаще, это поможет установлению контакта.

Существуют правила для слушающих и правила для говорящих.

Говорящий должен начинать с легкой, нейтральной темы, чтобы логически подвести разговор к главному. При этом для стимуляции интереса собеседника рекомендуется вставлять в речь обороты, которые положительно характеризуют того, кто слушает. Естественно, это должно делаться с достоинством и без подобострастия, так как оно раздражает и создает впечатление неискренности. Уместны будут выражения вроде «зная Вашу компетентность» – эта фраза поможет выяснить отношение к вопросу и получить информацию, «если я Вас правильно понял» – этот оборот тактично напомнит о данном обещании, и тому подобные вставки.

Говорящий правильно поступит, если без крайней необходимости не станет высказываться категорично, а вместо этого пригласит собеседника к выработке общего мнения. «Мне кажется» с успехом можно заменить «не кажется ли Вам». Смысл один и тот же, а впечатление и результат могут быть противоположными. Делайте паузы, чтобы дать осознать то, что говорите. И наоборот, ускорьте темп речи, если хотите избежать возражений, делайте паузы в тех местах, где собеседник, скорее всего, согласится с Вами.

В то время, когда слушателем являетесь Вы, также не следует забывать о правилах. Во-первых, слушать нужно внимательно, потому что иногда информация находится между строк. Прерывать без надобности не стоит. Тем более использовать паузы в разговоре, чтобы сказать о чем-то, не относящемся к разговору. Это в высшей степени некорректно. Некоторые используют этот прием для того, чтобы контролировать спор и выбить собеседника из колеи. Это иногда удается, но при этом потери в виде негативного отношения к себе могут отразиться на дальнейшем общении. Не стоит пренебрегать с такой легкостью людьми, иначе можно, преследуя минутные цели, остаться без поддержки когда-нибудь в дальнейшем. Кроме того, если Вы чувствуете внутренний протест или хотите указать на слабое место в аргументах противной стороны, достаточно бывает просьбы более подробно изложить момент, который показался Вам спорным или вызвал сомнения. Возвращение к вопросу может прояснить ситуацию или выявить неправоту собеседника. Но делайте все для того, чтобы он сам это признал. Уточняющие вопросы, переспрашивание, и, наконец, предложение обсудить это позднее, точно так же позволит уйти от нежелательного конфликта и избежать давления. Чем спокойней Вы это научитесь делать, тем больше вероятность, что, в конце концов, договоренность будет достигнута.

Окончание разговора и само прощание также важно, как и начало разговора. Как правило, заключительная фраза помнится дольше всего и кажется отражением всего разговора. Если Вам свойственно упрямство, достойное настоящего карьериста, то Вы обязательно используете эту последнюю возможность даже в конце разговора, который не оправдал ваших надежд. «И все-таки подумайте, возможно, Вы измените свое мнение». Это фраза ничего Вам не будет стоить, и в то же время – а вдруг действительно этот шанс оправдается? Во всяком случае, вы сможете вернуться к разговору при более благоприятных обстоятельствах. И как бы ни закончился разговор, научитесь вести себя достойно. Даже если Вы удручены и раздосадованы, помните о том, что служебный разговор – это разговор с человеком на службе. Иногда ситуация выглядит таким образом, что в силу служебных обстоятельств человек не может пойти Вам навстречу. Но если Вы вызвали симпатию к себе, в следующий раз он с удовольствием поможет вам, если будет иметь возможность. Прощайтесь доброжелательно и с уважением, но сохраняйте достоинство. Прощайтесь так, чтобы потом можно было встретиться.

Отдельный вид разговора – телефонный. Люди независимые и уверенные в себе любят этот вид коммуникации. Обычно он нравится тем, кто легко облекает свои мысли в слова. Но некоторым этот вид общения труден. Почему, и как это изменить?

Не видя собеседника, иногда трудно просчитать его реакцию. Но ведь он тоже не видит Вас, так что не думайте об этом. То, что ценится в телефонном разговоре – вежливый, энергичный тон, внятная лаконичная речь, отсутствие длинных отступлений. Если Вам не удаются телефонные разговоры, то нужно поработать над голосом. Он должен звучать приятно и естественно, без режущих или тянущих интонаций. Дикция должна быть хорошей.

Тот, кто звонит, должен обязательно представиться. Даже если Вам ответит хорошо подготовленный офис-менеджер или секретарь, или сам руководитель или тот сотрудник, который Вам нужен, представьтесь обязательно. Напомните о себе, повторите тему разговора, даже если вы договаривались заранее. Говорите свободно, старайтесь грамотно и понятно выражать свои мысли. Старайтесь произвести хорошее впечатление. Если разговор не клеится, перейдите на нейтральную тему, можете разыграть непонимание, найти причину для назначения встречи. Обязательно вежливо попрощайтесь перед тем, как закончить разговор. Если вам предлагают перезвонить позже, перехватите инициативу и возьмите телефон, по которому перезвоните сами. Самому звонить удобнее, чем ждать звонка. К тому же, его может и не последовать, и вы только потеряете время.

Для чего все это нужно? Общение – это одно из главных средств карьериста. Но, повторяю, это не цель, а средство. Цель – завязывание полезных знакомств, где только можно, и расширение кругозора, а также сбор информации, приобретение возможных союзников, покровителей и последователей. Ищите возможности для приобретения союзников везде. В процессе общения Вы обязательно получите массу полезной информации, которая Вам обязательно пригодится. Уже не говоря о том, как необходимо умение общаться на службе для того, чтобы обеспечить себе карьерный рост.

**НАУЧИТЕСЬ ВЫГЛЯДЕТЬ, КАК ЧЕЛОВЕК, ДЕЛАЮЩИЙ
КАРЬЕРУ – И ВЫ ЕЕ СДЕЛАЕТЕ.**

**НЕ МЕНЕЕ ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ СЕБЯ ВЕСТИ, КАК ТОТ, КОМУ
КАРЬЕРА ПОД СИЛУ**

Как стать замеченным, рассмотрим позже, а сейчас поговорим о самом главном – как наилучшим образом войти в новый коллектив.

Новичка, пришедшего в любую компанию, в первую очередь волнуют проблемы взаимоотношений с начальством, а также с коллегами по работе.

Тем более что эти проблемы часто неразделимы. Неудачно сложившийся первый день, глупый конфликт или просто неосторожное высказывание могут заметно подпортить вашу репутацию в глазах начальства. И наоборот, даже поддержка руководства может не спасти человека, у которого хронически не складываются отношения с остальными членами дружного коллектива. В большинстве же случаев люди увольняются именно потому, что не «приживаются» в компании.

Слово «прижиться» нередко вызывает в сознании образ только что посаженного в почву растения. И чаще всего именно оно отражают суть вхождения человека в новый коллектив. К счастью, адаптация сотрудника на новом месте работы зависит все-таки в большей степени от самого человека, нежели от его начальника. А иначе статистика ухода новобранцев из фирм была бы еще более печальной.

Хороший совет – представьте себя на месте старожила компании, и подумайте, какой бы новый работник понравился Вам. Достаточно просто ответить на этот вопрос. Вот описание человека, который не вызывает ни у кого в старом коллективе неприязни:

Аккуратный, немногословный, вежливый сотрудник, который ведет себя с достоинством, демонстрирует желание узнать, как остальным работникам было бы удобнее с ним сотрудничать. Он готов к тому, чтобы принять правила, которые сложились до его прихода, но не позволит собой помыкать.

Такой человек спросит, в чем заключается его работа и к кому следует обращаться за указаниями. Он не должен приставать с расспросами. Но произведет хорошее впечатление, если новый работник не станет сразу же рассказывать свою биографию, начиная с ясельного возраста. Неприятно также слышать, какие глупые и непорядочные люди окружали его на прошлом месте работы. Рассказ, как человека «съели», но как он потом всем отомстил, вызывает опасения и осторожность и никак не способствует установлению контакта. Прямые расспросы о личных качествах сотрудников и начальства – также дурной тон.

Еще хуже, если, только переступив порог учреждения, человек начинает расписывать планы, согласно которым он все изменит и перестроит. Такие высказывания обеспечат новобранцу множество врагов.

К сожалению, некоторые новоиспеченные работники склонны уповать на поддержку руководства. Человек считает, что если он прошел конкурс, и его сочли пригодным для данной должности, то он может рассчитывать а то, что руководство ему поможет в установлении контакта с коллективом, поддерживать все начинания. Действительно, логика в таких рассуждениях есть. Любой нормальный руководитель заинтересован в плодотворной работе своего подразделения, а значит, и каждого его сотрудника. Но в жизни не всегда есть место стройным логическим рассуждениям.

Бывает и так: в погоне за новыми нестандартными решениями, некоторые руководители высшего и среднего звена иногда просто не знают, чего хотят. А, как известно, угодить такому человеку чрезвычайно сложно. Поэтому Вы сами в первую очередь должны определиться, чего же хотите Вы. От этой компании, от этой должности, а также от сослуживцев. И тогда можно выстроить свою линию поведения таким образом, чтобы выйти из ситуации с наименьшими потерями. Поверьте, через полгода вопрос выживания уже не будет для вас таким острым и болезненным. Если, конечно, Вы снова не решите сменить место работы.

Часто люди вынуждены увольняться по истечении испытательного срока. Причин для увольнения обычно всего две. Либо специалисты не оправдали надежд руководства, либо не сумели за это время правильно построить отношения с коллективом. И предпосылки для таких неудач часто кроются в первых днях пребывания в компании.

Во многих организациях и фирмах существует корпоративный кодекс.

Лучше всего ознакомиться с ним сразу после того, как Вас приняли в фирму, или в первый же рабочий день. Главное – в подробностях ознакомиться с тем, что можно делать в компании, а что нет. Ни в коем случае не критикуйте его вслух. Правила игры, которые, как известно, определяет работодатель, нужно уважать. И к тому же, о Вашем негативном отношении сразу станет известно начальству. Вы сделаете сразу три ошибки: дадите повод для доноса, продемонстрируете свою недалекость и невежливо поступите по отношению к новым коллегам, которые этот кодекс соблюдают. В любом случае, вам придется им подчиниться или же отказаться от идеи работать на этом месте.

Не всегда в корпоративном кодексе правила изложены исчерпывающе ясно. Если у вас появятся вопросы, касающиеся корпоративных правил, не задавайте их сразу. Подумайте, в какой форме это лучше сделать и к кому из сотрудников следует обратиться. Желательно сразу же определить, кто в компании наиболее опытный и уважаемый человек. Именно он лучше всех знает, что нужно и можно делать в компании, а возникающие у вас вопросы – прекрасный повод пойти на контакт.

Бывает, что нового сотрудника провоцируют. Следует тактично уклоняться от высказывания каких-то суждений, пока не сориентируетесь в обстановке.

В действительно хороших фирмах за вновь пришедшим сотрудником вне зависимости от его квалификации обязательно закрепляют консультанта из числа опытных сотрудников. Так что если вы уже топ-менеджер, а вам вдруг приставляют какого-то наставника, не торопитесь обижаться. Это свидетельство реальной заботы руководства о вашем будущем. По крайней мере, вам уже не придется ломать голову над тем, кого побеспокоить по интересующему вас вопросу. Кроме того «опекун» может в будущем оказать вам добрую услугу. Быть может, он и окажется тем самым человеком, который будет способствовать сокращению вашего испытательного срока. И потом, вы же ищете союзников, разве не так?

Завяжите теплые отношения с более старшим сотрудником компании, попросите его стать Вашим наставником. Это вовсе не означает, что Вы будете выполнять его поручения и служить ему «мальчиком на побегушках», просто в случае каких-либо неудач Вам будет к кому обратиться и спросить совета. К тому же в ситуации, когда необходимо будет решить какие-то карьерные вопросы, Ваш «наставник», возможно, сможет Вам помочь одной только силой своего авторитета.

Займите выжидательную позицию, осмотритесь. В предыдущих главах Вы узнали достаточно о способах коммуникации, получили представление о том, как моделировать отношение к себе, надеемся, что немного научились читать информацию между строк разговора.

Присмотреться нужно и к коллегам, и к начальству, и к отношениям между ними.

Многое можно почерпнуть, побывав в приемной. Если секретарь постоянно занята и говорит ледяным голосом, скорее всего, у шефа трудный характер. Если в приемной всегда толпятся люди, то по выражению тех, кто выходит из кабинета, можно примерно составить себе представление о том, каков начальник в общении. Но к такого рода выводам следует подходить статистически. Ведь день на день не приходится, да и посетители бывают разные. Но особенно нужно быть осторожным, если еще в приемной Вас встречает атмосфера «супер» – длинноногая секретарша, которая смотрит на Вас как на моль, но бодро носит подносы с кофе. Если везде ковры, цветы, шикарная дверь, и никогда нет шефа. Если приемная выглядит таким образом в то время, когда остальные отделы все в мыле и постоянно не хватает бумаги для принтера, возможно, Вы выбрали не ту фирму.

Убранство кабинета босса может рассказать о некоторых его чертах, но для полноты картины следует пообщаться с его хозяином. Возможно, что это вообще кабинет от прошлого владельца, а нынешнему просто все равно, он слишком занят работой. И вообще, не торопитесь делать выводы.

Итак, тем, кто только пришел в коллектив, можно посоветовать:

НЕ ТОРОПИТЕСЬ ЗАВОДИТЬ БЛИЗКИЕ ЗНАКОМСТВА.
БУДЬТЕ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫ И СКРОМНЫ
ЗАНИМАЙТЕСЬ РАБОТОЙ И НАБЛЮДАЙТЕ.

Как стать фигурой, которую продвигают

Этот вопрос много лет изучался западными, а в последнее время, и российскими психологами и специалистами в области менеджмента. Как показала практика, как ни странно, первое место среди факторов, которые влияют на успех продвижения по службе, занимают личные качества – внешний вид, коммуникабельность, социальное и семейное положение, умение себя подать. На втором плане стоят профессиональные навыки и умение управлять, а политические взгляды какой-то определенной направленности скорее мешают карьере, чем помогают в продвижении.

Статистически считается, что продвигают сотрудников среднего возраста, имеющих устойчивое семейное положение, не слишком рискованных и креативных. Человек, демонстрирующий излишнюю самостоятельность, кажется опасным руководству. А вот постоянные предложения по усовершенствованию работы, которые не ломают, а улучшают уже сложившуюся систему, как правило, производят благоприятное впечатление.

Продвигают тех, кто говорит последним, но его высказывание является решающим. Так что имейте терпение.

Будьте аккуратны и экономны. Не пускайте пыль в глаза. Не ставьте на стол дорогой письменный прибор, не щеголяйте «паркером», не раздражайте начальство!

В продвижении помогают тем, кто не жалуется. Боже упаси Вас выпрашивать надбавку, постоянно напоминать о тяжелом семейном и материальном положении. Но настаивать на том, чтобы Ваш кабинет, стол, служебная машина соответствовали Вашей должности, необходимо. Следует показать, что вы не просите поблажек, но считаете, что достойны заработанного.

Карьерист должен быть сильным! Слабым нет места в этой игре

К числу необходимых качеств относится аккуратность и бережливость, а также организованность. Следует все успевать в рабочее время. Над этим нужно серьезно работать, выработать систему записей, чтобы ничего не забывать, не давать пустых обещаний и не жить в вечных авралах. Маленькая хитрость: имейте резерв времени, на случай, если начальник неожиданно вспомнит о чем-то срочном. Учитесь предвидеть поручения или самим участвовать в их планировании.

У тех нанимателей, которые видят в повышении квалификации каждого из своих сотрудников фактор успеха всей компании в целом, разработана система механизмов для роста специалистов. Некоторые формируют так называемый «управленческий резерв». Сотрудники, попавшие в этот список, заранее знают о своем скором выдвижении, что налаживает на них определенную ответственность за свою работу, и не позволяет расслабляться.

Шансом для продвижения может стать успешно выполненное сложное задание руководства, победа во внутрикорпоративном конкурсе, и много чего другого.

Не стоит забывать и о том, что темпы карьерного роста во многом зависят и от вашего непосредственного начальника. Ваш начальник доволен вашей работой? Прекрасно! Ваш начальник, невзирая на случающиеся время от времени разногласия, реально и объективно оценивает результаты каждого существенного проекта с вашим участием? Еще лучше! В таком случае Ваш начальник – умный человек, который понимает, что компетентные сотрудники поднимают и его престиж как руководителя, и способствуют их карьерному росту.

Но и Вы не должны останавливаться на достигнутом. Расширяйте границы своей профессиональной деятельности, осваивайте новые, смежные направления работы. Не увиливайте, когда Вам предлагают выполнить новые, более сложные задания, чем те, которые Вы выполняете на данном этапе своей карьеры. Грустно видеть, когда вполне компетентные, грамотные сотрудники, которые по всем параметрам могли бы делать больше и лучше, живут по принципу «инициатива наказуема» и предпочитают не высовываться со своими предложениями. Помните, Ваш начальник отнюдь не глупец, иначе он не занимал бы свое кресло. И ему, как умному человеку очень хорошо видно, кто на самом деле работает, а кто уклоняется от работы. Только тот специалист, который постоянно находится в творческом поиске, все время ищет новые и новые направления для применения своей созидательной энергии, может двигаться вверх без досадных срывов и неудач.

Работайте больше своих коллег, старайтесь сделать свою работу так, чтобы не к чему было придраться, работайте так, чтобы вас заметили, отметили и оценили. Не слишком гордитесь своими карьерными успехами, помните – чем выше полет, тем ниже падение.

Обычно перед тем, как выдвинуть на повышение сотрудника, за ним наблюдают. Особенно во время всевозможных заседаний, собраний, конференций. Кроме умения грамотно и со знанием дела подготовить выступление или отчет, нужно уметь с ним выступить. Помните, что за Вами наблюдают. Плохие манеры перечеркнут возможность продвижения.

Умение вести себя в разных ситуациях, ориентироваться в людях, управлять своими эмоциями так же важно, а иногда даже важнее, чем профессиональная подготовка.

Часто на собрании, куда вы попадаете впервые, Вам трудно определить, кто является наиболее влиятельным лицом. Можете не сомневаться, что им окажется человек, перед которым меньше всего бумаг на столе. Обычно его речь завершает собрание. Во время выступления периодически посматривайте в его сторону, стараясь уловить реакцию.

Самое главное в случае, если перед Вами стоит задача использовать свой шанс – не поддаваться смущению и панике. В ответственные моменты волнуются все. Старайтесь не

думать о своем волнении. Постарайтесь расслабить лицевые мышцы. Посчитайте пульс, если волнуетесь, и скажите себе, что это просто физиология. Проверено – пульс становится реже.

Часто, стараясь выглядеть как можно лучше, мы придаем значение мелочам, которые к нам не относятся. Не нужно сразу реагировать на ухмылку шефа. Это может быть сдержанная улыбка по совершенно другому поводу. Просто мелкие мимические движения выглядят как гримасы. Возьмите это на заметку для себя. Или улыбайтесь открыто, или оставайтесь серьезным.

Хорошо поставленный голос, немонотонное чтение, паузы, правильная осанка сделают Ваше выступление заметным.

Перерывы в заседаниях следует использовать для завязывания полезных контактов. Неплохо заранее узнать склонности и увлечения человека, который Вас интересует. Это поможет завязать непринужденную беседу. Главное – чтобы контакт не выглядел навязыванием и не был слишком грубо сработан.

Есть еще несколько советов, которые помогут стать фигурой, которую продвигают:

Каким бы компетентным и сведущим ни был специалист, все его заслуги перед родной компанией гроша ломаного не стоят, если он не способен ужиться в коллективе. Профессиональные и деловые качества сотрудника, его опыт никогда не будут оценены подобающим образом, если он является аутсайдером в гонке за благосклонностью шефа. Начиная карьеристам стоит усвоить те негласные правила, которые позволят им беспрепятственно обойти на повороте конкурентов.

Умейте признавать свои ошибки и исправлять их, не заикливайтесь на неудачах;

Разработайте стратегию и тактику «наступления» на карьерную вершину, ставьте перед собой кратковременные и быстровыполнимые задачи, держите перед собой план ближайших достижений – на неделю, месяц, полгода;

Создайте свою команду, соберите вокруг себя кружок единомышленников, однако не теряйте бдительности – не все люди достойны доверия, устраивайте время от времени своим коллегам «проверки»;

Создайте себе имидж патриота своей фирмы, работайте не за страх, а за совесть, так, будто это Ваш личный бизнес, а Вы не наемный работник, а самый что ни на есть хозяин;

Шефу нравится, когда его подчиненные берутся за сложные дела, и доводят их до конца. Стремитесь оправдывать ожидания начальника. Трудитесь над собой, чтобы сложное поручение не застало вас врасплох.

Шеф все равно умнее Вас, и сумеет свою оплошность представить так, будто так и было задумано с самого начала, а Вы останетесь на бобах. Не спорьте с ним.

Выражение Вашего лица должно быть созвучно настроению босса. Неуместная веселость может испортить ваши отношения надолго, если не навсегда.

Моделируйте ситуации, в которых у Вашего начальника создастся впечатление полного единства мыслей и идей – с Вами, конечно! Станьте его адептом, поддерживайте все его начинания. Он будет ценить Вас за это.

Умейте принимать критику начальника, в случае проколов делайте покаянный вид и клянитесь, что все осознали и больше никогда не допустите ничего подобного.

Научитесь внимательно относиться к личным делам своего начальника – узнайте состав его семьи, его привычки и увлечения. К месту брошенное упоминание, что Вы тоже (как и босс) обожаете кошек, может стать тем отправным пунктом, за которым вы перестанете быть лишь одним из безликого ряда его подчиненных, и превратитесь в интересную личность. Подарок на день рождения внука поможет вам растопить ледяное сердце вашей начальницы, которая в кругу семьи может оказаться нежной и любящей бабушкой. Однако

следите за тем, чтобы не перейти тонкую грань между обычным человеческим вниманием и панибратством.

Легкому в общении человеку, который не стесняется иронизировать по поводу своих промахов, прощается многое из того, за что угрюмые буки получают нагоняй. Однако избегайте подтрунивать над теми из своих коллег, которые тяжело относятся к шуткам в свой адрес – Вы можете жестоко их обидеть, и они не замедлят подложить Вам «свинью».

Если подытожить все сказанное, можно заключить, что

продвижение зависит от того, насколько оно удобно всем – прежде всего, конечно, начальству, затем – начальству вышестоящему, затем – коллегам и подчиненным. Насколько продвижение зависит от Вашей полезности делу, решает Ваш непосредственный начальник.

Интриги и закулисная борьба, или осторожность на поворотах

В коллективе не обходится без конфликтов. Иногда участие в склоках может стоить карьеры, а иногда открываются заманчивые перспективы. Но участие в склоках – особенно активное – опасное занятие. Не забывайте о том, что добрая слава лежит, а дурная – бежит.

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.