

Анна Баринова

СЕКРЕТ УСПЕХА

Надо много работать!
+ Хорошо знать себя!

+30 тестов!



Вы любите деньги и подарки?

АРГУМЕНТЫ ИДЕИ

Анна Евгеньевна Барина

Секрет успеха

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17060330
Барина А. Секрет успеха: ИД «Аргументы недели»; Москва; 2015
ISBN 978-5-9905755-0-9

Аннотация

Книга для занимательного чтения, адресованная более-менее устроенному в жизни человеку, не потерявшему вкуса к интеллектуальным играм и ребусам. В легкой доступной форме популярной психологии, сопровождаемой авторскими тестами, читателю предлагается проверить градус своей удовлетворенности жизнью. В случае если выяснится, что в какой-либо из важнейших ее сфер все-таки не все складно, подаются простые и доходчивые идеи по коррекции сложившихся ситуаций.

Содержание

Раздел I. Вы любите деньги и подарки?	5
Как приманить деньги?	5
Взять кредит и не разориться!	9
Карточка постоянного покупателя	12
Правила пользования распродажами	16
Искушение Дворцом Торговли	18
Деньги – на ветер?	20
Бедный богатому – друг?	22
Любят ли вас деньги?	25
Я в дар тебе принес...	27
Учитесь дарить!	30
Умеете ли вы дарить?	32
Раздел II. Надо много работать!	34
Где взять 25-й час?	34
Хватает ли вам времени?	37
Ищу работу!	39
Совместимы ли вы с вашей работой?	43
Синдром делового человека	46
Хотите быть всегда впереди?	49
Не пора ли отдохнуть?	50
7 причин немедленно взять отпуск	53
Сотрудник без в/п	57
Радости офисной жизни	59
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Анна Барина

Секрет успеха

© ЗАО «ИД «Аргументы недели», 2015

© Барина А., 2015

* * *

Секрет успеха для вас, типового обитателя современного мегаполиса, заключается в том, чтобы понять, что «вы любите деньги и подарки!», а затем признать, что для получения этого нужно «много работать + хорошо знать себя». Почти детская формула! Однако у большинства людей на ее осознание уходит практически вся жизнь.

Раздел I. Вы любите деньги и подарки?

В ходе чтения выясняется, что вы, как и другие люди, очень любите деньги и подарки

Как приманить деньги?

На смену древнерусской мудрости «Копейка рубль бережет» в 90-е годы прошлого века пришло народное выражение «Деньги – навоз: сегодня нет, завтра – воз». И даже печально знаменитый дефолт 1998-го не только не поколебал умы в отношении правильности этого высказывания, но и прибавил ему весомости. Только ситуация нынешнего затяжного политического и экономического кризиса, когда аналитики всего мира обещают новую, еще более разрушительную его волну, восстановила уважение к деньгам и заодно подорвала бездумную веру в кредиты.

Денег хронически не хватает не только тому, чья зарплата почти не превышает установленный прожиточный минимум, но и тем счастливицам, кто умудряется добывать вполне солидные суммы. И дело тут не в печально известном наследии развитого социализма – привычке удовлетворять постоянно растущие потребности! И не в инфляции. И даже не в росте цен. Проблема – в отношении к деньгам, точнее – во взаимоотношениях с деньгами. Нет, мы будем рассматривать не то, что вы показываете близким и знакомым, а то, что НА САМОМ ДЕЛЕ творится у вас на душе при мысли о деньгах. Есть люди, которые умеют копить даже при очень скромной зарплате. Незаметно, потихонечку – и вот ваша подруга покупает иномарку безо всяких кредитов! А вы – вынуждены любоваться десятками флакончиков духов на туалетной полочке и... бегать к соседке занимать до получки! Это случай, когда проблема внутри вас, и называется она звучным и емким словом «транжира». Скорее всего, вы и сами это знаете. Только как измениться?

Экономим правильно

1. Запас – пережиток прошлого! Перед походом в магазин надо составить список тех продуктов, которые необходимы. И – ни в коем случае не поддаваться на скидку и рекламу, приобретая уцененные товары «в запас». Потому что мы слишком много тратим на те товары, которые уже запасены на месяц вперед!

2. Три продукта экономии. Это – сладкое, алкоголь и сигареты. Экономисты давно подсчитали, что именно на эти три продукта мы и тратим больше всего, хронически «вылетая» из рассчитанного семейного бюджета. Если же хотя бы месяц их не покупать, вы обнаружите «остаток» не менее 5000 рублей.

3. Время – деньги! В супермаркетах обычно играет приятная умиротворяющая музыка, которая задерживает людей, расслабляет, а в итоге – масса лишних покупок! Поиграйте с собой в одну интересную игру: засекайте время на входе на рынок или в магазин и старайтесь найти и взять все необходимое как можно скорее! Вчера было 15 минут до выхода из магазина, а сегодня – уже 12? Есть повод подарить себе выигранное время – скажем, лишние три минутки поваляться на диване с книжкой. Только не поощряйте себя тем, что стоит денег, потому что деньги-то мы как раз и учимся экономить!

4. Пусть будет тяжело! Не берите тележки для продуктов – их сразу же хочется загрузить доверху! А вот корзинку – еще подумаешь, прежде чем нагружать, – носить-то тяжело!

Кстати, оттягивающая руку корзинка заставляет поскорее пробираться к кассе, не наделав лишних покупок.

5. Долговечная красота! О косметике стоит сказать особо, потому что – в каком доме нет проблемы, куда деть массу просроченных флакончиков и дурно пахнущих тюбиков?! И выбросить жалко, и пользоваться уже нельзя! Вот и бежим в магазин за новыми. Выход есть: покупаем строго и только то, что закончилось. Достаточно раз в месяц радовать себя чем-то одним. Тем более что косметики и парфюмерии обычно хватает на несколько месяцев, если не на полгода!

6. Мелким оптом. Носки, гольфы, колготки и т. п. лучше покупать небольшими упаковками. И хватит надолго, и выйдет дешевле.

7. Не нравится, а нужно! Покупая все, что понравилось, можно в один день просадить хорошее состояние. Поэтому психологи советуют, прежде чем купить вещь, подержать ее в руках, померить (если это одежда или обувь), представить, как она будет смотреться дома (если это предмет обихода или украшения). Потом выйти из магазина и прогуляться. Через полчаса задумайтесь – вам по-прежнему нужна эта вещь? Если да – покупайте.

8. Нравится, но дорого! Нередки случаи, когда мы просто влюбляемся в дорогую и красивую вещь. Тогда нужно дать себе день или несколько – «остыть». Но если не остыли, если снова пришли в магазин и вещь вас «дождалась» – так и быть, покупайте! Есть шанс, что столь долгожданная, «выстраданная» обновка будет радовать вас долго.

9. Компания – не нужна! Психологи предупреждают, что подруги и друзья дают неверные, а то и вредные советы в отношении покупок в 80 из 100 случаев. Кроме того, отправившись в магазин за компанией, мы вряд ли выйдем оттуда без покупок и очень вряд ли эти приобретения действительно нам нужны.

10. На «сбычу мечт»! Экономисты советуют делить свой ежемесячный доход на две части: 80 % – на жизнь и 20 % – на мечту (эти деньги надо положить на счет, чтобы уберечься от искушения потратить). «Прожиточные» деньги следует разделять на несколько частей – продукты, квартплата, транспорт, необходимые покупки, обеды в офисе и т. п.

11. Всё – по карману! Заглядывайтесь на те вещи, которые вам пока не по карману, – это стимулирует вашу активность, чтобы повышать доход. Психологи уверены: ваши запросы очень скоро «вытянут» на свет ваши умения добывать деньги.

12. Домашний финансист. Установите на свой компьютер специальную бухгалтерскую программу, которая помогает разобраться в тратах. Ежедневно заносите в нее, сколько и на что потрачено денег. В конце месяца вы получите диаграмму, которая беспристрастно продемонстрирует, сколько процентов заработанных вами средств «пущено по ветру». Выводы, мы надеемся, вы сделаете сами.

Народные правила отношений с деньгами

НЕЛЬЗЯ:

- Хранить деньги в платяном шкафу или под матрасом. Помимо суеверия это еще и те места, куда первым делом заглянет вор!
- Хранить совместно разную валюту. В кошельке разложите ее по разным отделениям или кармашкам.
- Оставлять кошелек совершенно пустым.
- Давать после захода солнца займы ничего – не будет в доме денег и мира.
- Давать в долг человеку, перед которым имеешь какие-то обязательства, – он долг не вернет, считая, что имеет на это право.
- В воскресенье деньги в долг не давайте – их могут не вернуть.

- В понедельник никаких расчетов не производят, не расплачиваются за крупные покупки и в долг не дают, иначе деньги водиться не будут.
- Избегайте брать в долг деньги во вторник – будете всю жизнь в долгах.
- Не отдавайте долг в пятницу.
- При оплате покупок не протягивайте развернутые купюры, тем самым вы упускаете энергетику денег. Купюры необходимо складывать и отдавать исключительно сложенным концом вперед.
- Не берите сдачу из рук продавца. Дождитесь, когда он положит ее на прилавок или на блюдечко, и забирайте оттуда.
- Не подбирайте на улице рассыпанные или потерянные кем-то деньги – тем самым вы программируете себя «побираться»!

По фэн-шуй

Держите деньги на кухне, на холодильнике, поскольку припас к припасу льнет!

Кошелек – это дом для денег, в нем должны быть порядок и чистота. Никогда не кладите купюры в бумажник смятыми и в одно отделение с монетами. Это их оскорбляет. Заведите привычку расправлять и класть купюры одного достоинства рядом друг с другом, а медяшки в отдельный кармашек. С уважением относитесь к деньгам – по достоинствам сортируйте, уголки расправляйте. Складывать деньги нужно так, чтобы они хранились одинаковой картинкой в одну сторону.

Притягиваем деньги

- Тщательно отмыв пол, положите под коврик у входной двери орлом вверх монетки небольшого достоинства. Положите их и в холодильник, в кладовку к банкам с продуктами, «чтобы не голодать». Действие денег ослабеет, если они покроются плесенью. Регулярно заменяйте монетки новыми.
- Поставьте в прихожей горшочек или тарелочку и каждый день добавляйте в нее пару монет. Все эти советы основаны на принципе «деньги притягивают деньги». Чем «объемнее» будут спрятанные богатства (пусть даже в копеечках), тем больший энергетический магнит для денег они будут создавать в вашем доме.
- В кошельке должна постоянно проживать хотя бы одна монетка, лучше счастливая, которую дал хороший человек или которая осталась от заработка, принесшего вам радость. А еще лучше, если это будет купюра крупного достоинства зеленого цвета: считается, что он приносит богатство.
- Немного денег надо постоянно хранить под скатертью на столе – в доме никогда не будут переводиться деньги и не будет потеря.
- Существует поверье, что для привлечения в дом денег нужно приводить в порядок ногти только в определенные дни – вторник и пятницу.
- Посадите денежное дерево – толстянку, ухаживайте за ним. Дерево не только украсит ваш дом, но и улучшит материальное положение.
- Получив крупную сумму не тратьте из нее ни копейки по крайней мере сутки – дайте деньгам переночевать в вашем кошельке. Утром вы будете спокойнее относиться к ним, не испытывая непреодолимого желания потратить все сразу.
- Если вы случайно рассыпали мелочь, то подбирать ее можно только правой рукой, причем обязательно оставить одну монету, сказав: «Одну оставляю, остальное получаю!» Если эту монетку подберут, пока вы не скрылись из виду, рассчитывайте в самом ближайшем будущем на удачу в финансовых делах.

- При возврате денег, взятых в долг, говорите: «Чтобы у тебя всегда были и у меня приумножались».
- Деньги, взятые в долг, отдают более мелкими купюрами, чем брали.

Взять кредит и не разориться!

Одна из моих подруг имеет ипотечную квартиру с неплохой обстановкой, довольно-таки модный автомобиль и собирается завести загородный дом, наворачивая один кредит на другой. Другая один раз взяла потребительский кредит на 200 тысяч рублей и не только навсегда испортила свою кредитную историю, но и до сих пор судится с банком из-за начисленных некогда пеней! Думаете, разница историй объясняется разницей зарплат и общественного положения? Так, да не совсем!

Кто ж вас заставляет?

Еще в 2008 году психологи заинтересовались движущими мотивами людей, стремящихся брать кредиты. И вот какие результаты дали многочисленные опросы среди постоянных клиентов кредитных банков:

- 9 % – берут кредиты на покупку предметов роскоши;
- 14 % оказались заемщиками из-за неблагоприятных обстоятельств: болезнь, потеря имущества, переезд;
- 77 % населения России считает необходимым взять кредит, чтобы обновить автомобиль, бытовую технику, оплатить учебу или отдых.

Интересно, что именно эти 9 %, согласно статистике, составляют элиту высокооплачиваемых профессий среднего класса (юристы, экономисты, топ-менеджеры и т. п.), и как раз им – проще всего отдать кредит. Таким образом, даже кредитная история оборачивается лицом к богатым и преуспевающим, желающим исполнить свой очередной каприз, и толкает в долговую яму действительно нуждающихся. Почему же так случается? Да потому, что необходимо сопоставлять свои желания с возможностями, ответив прежде самому себе на вопрос о побудительном мотиве кредита.

Наши желания

Звездочкой отмечены желания, перед взятием кредита на которые надо 100 раз подумать, точкой – те, которые в 50 % случаев заслуживают кредита, и, наконец, галочкой – необходимые дела!

- * Хочется жить не хуже других!
- Срочно надо получить образование (повысить квалификацию).
- * Отдать долги.
- v Дорогостоящее лечение.
- Помочь кому-то из родственников или друзей.
- * Давно не было отпуска.
- Переезд.
- Дорогостоящая церемония (свадьба, похороны, крестины).
- v Поломка авто или бытовой техники.
- * Немного не хватает на давно желанную вещь.
- v Необходимо приобрести автомобиль.

Наши возможности

+ Сравнительно легко отдается сумма, взятая по формуле: *стабильная цифра зарплаты заемщика (без учета премий и т. п. – только фиксированный оклад), умноженная на 6.*

+ Кредит можно смело оформлять, если у вас есть в собственности недвижимость, сдаваемая в аренду.

– Ни в коем случае нельзя брать кредит под залог недвижимости! Исключение составляет популярный автокредит, при котором покупаемая машина находится в залоге у банка. Но и в этом случае помните, что вы приобретаете машину почти вдвое дороже ее реальной цены!

– Не стоит брать кредит работающим freelance либо на договорной основе: договоры в России слишком часто бывают нарушаемы.

– Не стоит отягчать свою финансовую ситуацию кредитами, если на вашем иждивении находится более одного человека, если у вас есть крупные невыплаченные долги, если в семье кто-то серьезно болен.

– На пенсию, «детские деньги» или пособие по инвалидности совсем уж не стоит рассчитывать, беря кредит.

Важно знать!

- Идеальная сумма зарплаты для потребительского кредита на 3–5 лет в пределах 500 тысяч – 45–50 тысяч рублей.

- Прежде чем брать солидный кредит, неплохо бы пройти диспансеризацию, чтобы убедиться, что здоровье не подведет, когда будете совершать трудовые подвиги во имя отдачи занятых средств.

- Выбирайте все же кредиты без поручительства – иначе рискуете испортить отношения с человеком, который предоставит финансовые гарантии.

- При малейших проблемах по кредиту обращайтесь за консультацией к грамотному юристу. Лучше, если вы заручитесь поддержкой одного уже в процессе взятия кредита.

- И, конечно, выбирайте банк, который бесплатно либо за самый малый процент проводит обслуживание кредита, а также предоставляет бесплатную возможность досрочного погашения.

- Обращайтесь в крупные, проверенные банки со стажем работы с клиентами не менее пяти лет.

- Всегда делайте копии всех документов (договорных и платежных) по кредиту и оставляйте их на бессрочное хранение!

Психологические последствия

В точности соответствуют народной мудрости: *«Берешь чужие деньги, а отдавать придется свои!»* Главным спутником займа является стресс. Сначала стресс, что кредит не дадут, потом – что слишком затягивается бюрократическая процедура оформления документов. Потом человек живет под дамокловым мечом постоянного стресса, что банк нарушит условия кредитования или же выяснится, что он сам что-то неправильно понял, боится забыть сроки платежей, не успеть вовремя получить деньги и обеспечить кредит. Затем возникают случайные просрочки и ужас перед штрафами. Традиционно высокий уровень

стресса поддерживается вплоть до последнего года оплаты кредита и лишь за полгода до финиша начинает плавно снижаться. Согласно наблюдениям медиков, стресс оказывает как мгновенное воздействие на здоровье – мигрени, упадок сил, бессонница, повышение артериального давления (АД), лихорадки, тахикардия, аллергия, нарушения пищеварения и т. п., так и пролонгированное, которое вызывает уже очень серьезные заболевания, – так что никто не может с точностью сказать, чем нам кредиты отзовутся!..

Карточка постоянного покупателя

Помните шутку: «У нас сегодня скидки!» – «И кого и откуда скидывают?» Забавно, конечно, однако даже новое поколение кошельков, портмоне и бумажников производится со множеством кармашков-отделений – в точности подходящих под размеры пластиковых и картонных карточек. Карточки плодятся и множатся, так давайте попробуем разобраться – выгодно ли это нам? А если не нам – то кому выгодно это засилье пластиковых и картонных раскрашенных прямоугольников?

В последнее время, стоит купить в любом магазине вещь ценой около тысячи рублей – и тотчас непременно обнаружится, что существует сеть подобных магазинов или же сеть дружественных организаций, которые сразу же готовы предоставлять вам скидки, дарить подарки, оказывать бесплатные услуги, приглашать на фирменные праздники, накапливать проценты от затраченных вами средств, записывать вас в участники призовых лотерей и тому подобное. Улыбающийся продавец настоятельно рекомендует заполнить простую анкету (ФИО, город проживания, телефон или адрес электронной почты) и стать счастливым обладателем очередной пластиковой карточки. На ней все правильно – и серийный номер, и какой-то там пин-код, и даже полоса для считывания электронным кассовым аппаратом. Посчитайте, если за день вы зашли в три разных магазина и везде сделали покупки на эту мистическую сумму (чуть больше или чуть меньше тысячи) – на сколько карточек разбухнет ваш кошелек! Но не в этом, в конце концов, дело, карточки тоже бывают разные!..

Впариваем и всучиваем!

Один из частых вариантов: на кассе вам говорят, что вот если вы возьмете еще какой-то товар или доплатите несколько сотен рублей, то получите именную карту покупателя, которая гарантирует скидки и подарки. Приведу сразу личный пример. Угораздило меня забрести в магазин «Электронный Олимп» и увидеть там солидные скидки на стиральные машинки. По сравнению с другими магазинами тут стиралки продавались рублей на тысячу или даже полторы дешевле. А поскольку мне было нужно, то, не мудрствуя лукаво и получив исчерпывающие консультации продавца, работающего с клиентами в зале, я выбрала агрегат и отправилась оплачивать его в кассу. «Если вы доплатите 500 рублей и оформите у нас карту – улыбнулась мне девушка на кассе, – то следующая покупка в одном из наших магазинов обойдется вам на тысячу рублей дешевле, еще одна – на две тысячи, следующая – уже на три и так далее... – девушка поправила саму себя: – Ну, это при условии, что общая сумма покупки будет не меньше семи тысяч рублей!» Я задумалась: «Холодильник новый нужен, потом встанет вопрос о посудомоечной машине и телевизор хотелось бы плазму. Плохо ли – с каждой новой покупкой экономить по несколько тысяч?!» В подтверждение моих мыслей кассирша протянула мне листочек, где блеклым шрифтом указывались в столбик адреса магазинов сети «Электронный Олимп». Их было впечатляюще много, ближайшие несколько – даже в нашем районе. Так я стала счастливой обладательницей кредитно-накопительной карточки самого «Олимпа»!.. И меня даже не насторожил тот факт, что прийти поставить печать на гарантийный талон на стиральную машину мне предлагалось «в течение полугода после доставки». Кассирша лепетала, что сейчас их юрист, который подобные печати предоставляет, в отлучке, а никто больше этого сделать не может, ее уверенно поддерживали два мерчендайзера по залу.

Машинку мне доставили вовремя, в полной комплектации и в идеальном состоянии. Однако, когда на следующий день я зашла проштамповать гарантийку и посмотреть, что бы еще можно было купить, применяя свою красивую карточку, меня ждал неприятный

сюрприз: двери магазина были заклеены бумагой и поверх краской намалевано: «Магазин закрылся. Ремонт». С того времени прошел уже год. Стиралка у меня пока работает. На месте закрывшегося «Электронного Олимпа» в отремонтированном помещении расположилось кафе. А вот когда я попыталась найти другие магазины сети «Олимп», чтобы все-таки воспользоваться своей карточкой, – их в пределах моей досягаемости (то есть тех районов Москвы, где я часто бываю) просто не оказалось.

Понятное дело, что продавцы не могли не знать о закрытии магазина. Но кому ж помогают даровые 500 рублей? Особенно если клиент ведется и позволяет впарить себе вещь без гарантии.

Всё по-честному, но – мало-мало!

Это относится к накопительным карточкам в сфере услуг. К примеру, магазины «Альт-Телеком», модная ныне «Малина» и сеть выпивально-едальных магазинчиков «Мясновъ». Тут при каждой покупке вам выдают еще и чек по вашей карте, которая достается вам либо как приз, либо за покупку на сумму от... На вашу накопительную карточку якобы поступают какие-то средства. Но, во-первых, это сущие копейки: с уплаченной за товар или услугу суммы от силы 2–3 %, а вообще-то, если посчитать хорошенько, то выйдет и 1 %. К примеру, купив в «Альт-Телеком» за год стационарный телефонный аппарат, два дешевых мобильных и довольно дорогой плеер, я имею на своей карте 100 рублей! В любой момент на любую покупку я могу потратить этот баланс. Но значительно ли снизит стоимость, скажем, хорошего фотоаппарата или видеокамеры такая скидка? Продавцы любезно подсказывают: «Вот если вы купите у нас фотик, а потом видеокамеру, то уже на нетбук будет нормальная скидка!» Думаю, никому не надо объяснять, что называется этот прием – впаривание.

Кстати, один мой знакомый, которому буквально всунули карту «Малина», подсчитал, что если он будет заправлять свою машину лишь на определенных станциях, ходить только в те кафе и развлекательные учреждения, которые входят в «Малину», и покупать тоже по сетевым точкам, то года через 3–4, может быть, его баланс достигнет такого уровня, что ему можно будет получить в подарок велосипед. Кстати, самую дешевую, естественно, модель! А скажите, зачем нужен дешевый и, скорее всего, некачественный велосипед, которого еще, как любого обещанного, согласно русской поговорке, три года ждать придется, если можно пойти в магазин и купить тот, который понравится?

У меня был прецедент с «Мясновымъ»: накопив-таки к Новому году необходимые баллы, чтобы получить бесплатную бутылку французского шампанского, я ее – получила! НО! Вы бы видели выражения лиц всего персонала магазина, когда от их предложения не брать приз сейчас, а накапливать еще и еще, чтобы получить уже бесплатный коньяк, я наотрез отказалась! Думаю, в этот момент они меня искренне ненавидели.

По той же системе, что и «Электронный Олимп», сработала и прогорела сеть магазинов «Сити» и «Ол'Гуд». Там тоже клиентам выдавались пластиковые карточки, накопительные и на скидку, а буквально через год (!) фирма-однодневка загнула. Это нормально для бизнеса. Крупных и прочно стоящих на ногах компаний при острой конкурентной борьбе просто не может быть много. А поскольку люди хотят торговать и богатеть, сети будут открываться, и прогорать, и открываться снова... Только нам-то, покупателям, что до этого?! И кто вернет нам деньги, потраченные на карточку и на покупки с целью накопить на что-то там фантастическое обещанное, и время, которое ушло на то, чтобы доехать или дойти до конкретного магазина, вместо того чтобы купить необходимое просто по пути?

Самые безобидные карты

Они даются либо в по-настоящему дорогих фирменных магазинах – к примеру, «Иль де Ботэ», экипировочная волейбольная студия «Oasics», либо в маленьких, но проверенных временем сетях – «Милавица», «Ортега», как ни странно, не так давно появившийся «Мой секрет». Вас либо сразу же предупредят, что хотят с вами обратной связи, чтобы сообщать о новинках и распродажах. Либо, если вы имеете дело с крупной и дорогой компанией, за каждую покупку вам насуют столько мелких, но приятных сюрпризов, что ясно – дешевым надувательством тут не пахнет! Да, ваша карта будет работать, давая вам реальную скидку в несколько сотен рублей. НО! Присмотритесь и сравните цены с другими магазинами: ваша скидка тут уже заложена в заявленную стоимость продукции, и фактически вы, покупая со скидкой в «Иль де Ботэ», ничего не выигрываете против человека, купившего ту же продукцию в менее пафосном магазине по цене на те же несколько сот рублей дешевле. Разве что чувство собственного достоинства потешили, подняли свой престиж, сверкнув перед кем-то карточкой постоянного покупателя престижного и дорогого магазина!..

С фирмами типа «Милавицы» все просто: они будут слать вам на мейл или в виде СМС на мобильный сообщения о своих акциях, новых поступлениях и т. п., честно дадут вашу пятипроцентную скидку на товар, в цену которого уже заложена ваша скидка. Так что жизнь идет своим чередом: покупатель начинает и... ничего не выигрывает!

Делаем выводы

1. Никогда не пишите паспортные данные (серия, номер паспорта, кем и когда выдан) в анкете на очередную карточку! Адрес проживания, кстати, лучше тоже не указывать. Вы же не знаете, в чьи руки попадет ваша анкета... Зная паспортные данные, можно изготовить, например, дубликат этого документа и совершать с ним поездки и покупки, финансовые махинации (например, оформление кредита). Кстати, требование заполнить все пункты в такой анкете и дать паспортные данные само по себе является противозаконным.

2. Лохотрон не просто жив, он – живет всех живых, только называется сегодня по-другому! Принцип незаметных невооруженным глазом скидок, накоплений и обещаний фантастических розыгрышей и подарков – это принцип того же лохотрона: отвлечь внимание, заиграть и обмануть доверчивого обывателя. Ключевое слово здесь – РОЗЫГРЫШ. Хотите поиграть – пожалуйста, но помните, что разыгрывают – вас!

3. Настойчивость продавца, предлагающего вам оформить карту постоянного клиента, бывает вызвана даже не желанием привлечь побольше покупателей, а, скорее, стремлением замаскировать обман. Вам либо предложат купить что-нибудь совершенно не нужное, чтобы получилась та сумма, при которой по их правилам выдают карту, либо отвлекут ваше внимание от низкого качества обслуживания – неоформленная гарантия, некачественный товар, неполное предоставление сопутствующих услуг и т. п.

4. Не зарабатывайте карточку, покупая заведомо ненужный товар или выполняя другие выгодные системе требования! Ее вам и так дадут – не в этот раз, так в следующий!

5. Брать карты стоит лишь в устойчивых сетях, существующих уже не 2–3, а хотя бы 5–7 лет, не меньше. Вспомните, где еще, кроме этого, вам известны подобные же магазины, которыми вы сможете пользоваться, если этот закроется.

6. Подумайте, а хотите ли вы связывать себя в посещении других магазинов? Может, там, где не работает ваша карточка, будет и дешевле, и лучше?

7. Это на Западе, а особенно – в США, после знаменитого кризиса прошлого века сложилась устойчивая культура торговли: если товар не пользуется спросом, цену на него сни-

жают, понимая, что лучше продать по себестоимости, чем вовсе не вернуть вложенное. У нас в России культура бизнеса и торговли развивается очень медленно: продавцы по-прежнему предпочитают списать в утиль (а вообще-то стараются обмануть и все равно впарить покупателю!) товар, срок годности которого заканчивается либо качество оставляет желать лучшего, нежели снизить цену. Это печально, но это факт, и нужно, наверное, чтобы сменилось несколько поколений торговцев и неудачливых бизнесменов, чтобы ситуация изменилась, чтобы был воспринят заграничный опыт.

8. Умейте на самые любезные предложения продавцов вежливо, но твердо сказать «нет». Ведь это они в нас, покупателях и клиентах, заинтересованы, а не мы в них. Предложение сегодня (по крайней мере, в Москве) сильно опережает спрос.

Берите пример с граждан европейских стран и США – цените себя высоко. И пожалейте свой кошелек, портмоне или бумажник, который уже по швам трещит от обилия совершенно не нужных вам карточек! Вы же не хотите каждый месяц тратить немаленькие деньги, чтобы покупать новый, правда? Или у вас есть скидочная карта постоянного клиента в магазине бумажников?..

Правила пользования распродажами

Весна – традиционное время распродаж. Не только потому, что покупательский раж возрастает из-за вполне понятного стремления в сезон отпусков выглядеть максимально привлекательно. В торговом деле наперекор известной поговорке «цыплят считают» не по осени, а как раз таки по весне: именно в этот период подводятся итоги прибыльности коллекций одежды и обуви и определяются как бестселлеры продаж, так и убыточные вещи, которые надо распродать срочно, пока еще не совсем сошла на них мода. Какие же психологические крючки и наживки используются для привлечения покупателей?

Крючки для покупателей

- **Две вещи по цене одной** – фактически это скидка 50 %, причем выбор второй вещи сильно ограничен: из той же распродажной коллекции и в пределах уже заплаченной суммы.

- **Ограниченное предложение:** «Скидки только сегодня и больше никогда!», «Магазин закрывается!», «Последний день распродажи, торопитесь!» и пр. Вам не оставляют времени на раздумье, внушая «купи немедленно!». А знаете ли вы, что некоторые магазины не снимают такие вывески с витрин неделями и даже месяцами?!

- **Правило последней пары** – продавцы объявляют, что весь дешевый товар – в зале и дополнительных поступлений уже не будет. Чаще всего это неправда, но иногда действительно остается последняя пара обуви, кофточка или плащ, которые никому из прежних посетителей магазина не подошли по размеру. И вдруг объявляетесь вы – как та самая Золушка с хрустальной туфелькой! Тогда благодарите природу, одарившую вас именно этим (может, нестандартным размером), и покупайте дорогую вещь по цене дешевой. Но помните: последняя – это действительно одна на весь магазин!

- **Скидки постоянным клиентам** неплохая услуга для тех, кто обзавелся карточкой магазина. Правда, скидки обычно не превышают 5 %, а это совсем незаметная выгода. Ну, иногда могут дать яркий пакетик или набор мыла в подарок. В годовщину фирмы угостят бокалом шампанского и конфеткой.

- **Скидка 90 %**, как правило, означает, что наценка была запредельной – и вот теперь склад этим просто завален. Именно распродажа показывает истинную цену товара без торговых накруток. Если вы на такую распродажу попали и что-то нужное все-таки выбрали, то на будущее пометьте себе, что это магазин завышенных цен.

Как не попасться на крючок

- Собираясь на шопинг, сначала не поленитесь достать всю ту весенне-летнюю коллекцию одежды и обуви, которая есть в вашем доме. Произведите строгий отбор: что еще пригодно к носке, а что можно отдать, подарить, выбросить. Не шадите вещей, которые не нравятся! В этом приятном занятии вам поможет радостная яркая музыка. Так вы создадите себе необходимое настроение.

- Составьте список вещей первой необходимости, а затем по убывающей – что из модных новинок хотелось бы купить.

- Если у вас нет «своих, проверенных» магазинов, ознакомьтесь со списками и адресами распродаж в Интернете или в СМИ. Выбирайте находящиеся подальше от территорий, где вы появляетесь ежедневно: так вы имеете шанс покорить всех знакомых невиданной обновкой, а заодно ее реальная цена будет надежно скрыта.

- Четко определите сумму, которую готовы потратить на весенний шопинг, – и ни гроша более!
- Изберите день и посвятите его шопингу целиком, чтобы ничто не отвлекало вас от столь важного занятия.
- Перед самым выездом желательно полистать модные журналы и каталоги, чтобы иметь представление о направлении развития сезонной моды.
- В магазине долго и со вкусом примеряйте понравившиеся вещи, не стесняйтесь спросить о стране-производителе, внимательно рассматривайте ярлычки и лейблы.
- Уже перед кассой задайте себе необходимый вопрос: с чем из моего гардероба по цвету, фактуре и стилю это сочетается? Если задержитесь с ответом более чем на 3–4 минуты, лучше вернуть вещь на место.
- Помните: объявления «вещи, купленные на распродаже, обмену и возврату не подлежат» – являются прямым нарушением Закона о правах потребителя.

Искушение Дворцом Торговли

С тех пор как закрыли так называемые базы мелкооптовой торговли, многие люди обнаружили, что часами задерживаются в супермаркетах, теряя драгоценное время досуга после работы или в выходные. Дома эти несчастные с ужасом разбирают горы ненужных покупок и сетуют на зря растраченные зачастую немаленькие суммы. Периодически даже звучит термин «зависимость от супермаркета». А разве такая бывает?

Нет, давайте не будем ругаться страшными словами – «комплексы», «зависимости», а лучше рассмотрим проблему как она есть. Если подозреваете у себя «зависимость от супермаркета» или кто-то уже прошелся на эту тему в отношении вас, то знайте: вы не одиноки – согласно статистике, супермаркеты поглощают время и деньги 70 % российских домохозяек и 57 % работающих женщин. Дело в том, что современные магазины буквально напичканы «ловушками» для человеческого подсознания, чтобы заставить купить побольше еды.

Ловушки для клиентов

- **Задумайтесь, почему хлеб и молоко всегда находятся в разных концах магазина?** Чем дольше придется идти от одного к другому, тем больше времени вы проведете в магазине, тем больше продуктов увидите и тем больше денег, при отсутствии умения жестко себя контролировать, потратите. Исследователи подсчитали, что каждую лишнюю минуту в супермаркете вы тратите около 60–100 рублей.

- В среднем человек моргает 32 раза в минуту. *Специальное освещение* в супермаркетах вводит его в состояние, похожее на транс, и заставляет моргать 14 раз в минуту. Обстановка лишь усиливает эффект: стены выкрашены в зеленые, бежевые, светло-голубые тона, звучит мелодичная тихая музыка, чтобы успокоить покупателя и усыпить его бдительность. Кстати, освещение кассового аппарата заставит заморгать в обычном ритме: ведь нужно «проснуться» и расплатиться.

- А теперь принимаемся – и почувствуем... аромат свежее испеченного хлеба и жареного кофе. Нет на свете человека, для кого бы эти два наиболее уютных и спокойных запаха – «ароматы благополучного существования» – не показались абсолютно привлекательными! Если в магазине нет пекарни, служащие используют ароматизаторы-спреи с запахом свежего хлеба.

Как их избежать

- **Не ротозейничайте!** Напишите список необходимых продуктов и двигайтесь по магазину быстро, глядя в него и четко его исполняя.

- **Не берите ребенка в магазин!** Исследователи американского отделения компании Kodak Eastman обнаружили, что идеальное расположение объектов – 130–135 см от уровня пола. А это как на уровне глаз ребенка! Значит, вы постоянно будете слышать «мам, купи!», и особенно у касс, где искусственным образом создаются очереди, и как раз в расчете на детей расположены стеллажи со жвачками и шоколадками.

- В длинной очереди к кассе лучше всего не смотреть по сторонам (точнее, на леденцы и салфетки, продающиеся здесь втридорога!), а еще раз проанализировать содержимое своей тележки, только не на предмет «не забыла ли я чего-нибудь?», а критически – «нужно ли мне то и это?». Ведь еще не поздно положить на место!

- **Не заходите в супермаркет просто погреться или укрыться от дождя** – это гарантированный способ потратить массу денег и времени!
- **Не лечите плохое настроение шопингом!** Чуть погода еще больше расстроитесь, увидев, сколько ненужного накопили.
- **Зависимости от супермаркетов как таковой не существует** – просто мы, россияне, еще не вполне научились грамотно покупать.

Деньги – на ветер?

Существует простейшая психологическая формула: *«Чтобы успешно решать денежные конфликты, нужно изучить потребности и отношение к деньгам свое и своих близких»*. Однако тому, КАК это сделать, психологи не учат да и в умных книжках написать почему-то забывают. А люди-то из-за денег ссорятся каждый день! Причем, что особенно обидно, близкие люди, которые на самом деле хорошо друг к другу относятся, и, не стой проблема разного отношения к деньгам столь остро, в семье, может, и вообще не случилось бы конфликтов.

Психологи говорят, что отношение к деньгам зависит не только от воспитания в родительской семье и обстоятельств самостоятельной жизни, но и от психотипа человека. В данном случае их разделяют на две группы. И вам следует сначала определиться, к какой из них скорее относитесь лично вы.

Планирующий тип. Таким людям удастся контролировать и свои деньги, и свое время. У них сравнительно легко получается не приобрести красивую и дорогую, но не нужную именно сейчас вещь. Предпочитая накапливать крупные суммы на счете или в домашней записке, они приобретают строго по расписанию: холодильник, стиральную машину, плазменный телевизор, музыкальный центр, а затем упорно копят на автомобиль. Кстати, эти люди не доверяют кредитам и вообще очень не любят оказываться в долгах. Если в жизни возникают проблемы, требующие немедленного вложения накоплений, предназначавшихся совсем на другие нужды, люди этого типа отдают деньги буквально со слезами на глазах. Но жалко им не денег как таковых – стресс вызван необходимостью отойти от выработанного плана.

Совет: чтобы избежать такого «зверски серьезного» отношения к своим деньгам и планам, время от времени позволяйте себе необдуманные поступки и небольшие рискованные траты. Скажем, спонтанно сходить в кафе или купить изящную безделушку – должно стать для вас развлечением, а не тяжелой заботой.

Спонтанный тип. Эти люди не терпят ограничений и тратят деньги импульсивно. Накоплений у них не бывает, и они с трудом понимают, как это возможно – откладывать деньги «на черный день». Посылать такого человека в магазин – означает либо заранее рассчитать затраты на необходимые покупки и вручить ровную сумму либо – проститься с зарплатой, поскольку даже из продуктового магазина он вернется, сгибаясь под тяжестью многообразных пакетов, половина содержимого которых, мягко говоря, не очень нужна в семейном обиходе именно сейчас. Ругать – бесполезно. Шопинг для такого человека является своего рода психотерапией, которая помогает ему справиться с неудовлетворенностью собой и окружающим миром.

Совет: чтобы удержаться от мотовства, расточителям необходимо ставить цель: осенью копить на шубу, а зимой – на летний отдых. В магазин лучше ходить в сопровождении кого-то более разумного и практичного, внимая его рекомендациям.

Ну а если вы не сможете четко причислить себя ни к одному из этих психотипов, значит, вы – редкостно счастливый человек, в котором уживаются бережливость со щедростью. Получив зарплату, вы точно знаете, что не начнете впадать из крайности в крайность.

Чтобы не ссориться, надо

1. Советоваться друг с другом, перед тем как потратить деньги (сверх ежедневных неизбежных расходов на транспорт и питание). Конечно, не всегда сразу получается найти компромисс, устраивающий всех, но попытка разобраться в этом вопросе куда эффективнее ссор и громких споров.

2. Определенная финансовая независимость необходима всем. Обсудите это с близкими, определите размер «карманных» каждому на неделю и больше не требуйте друг от друга отчета за каждый потраченный рубль.

3. Предложение о крупных покупках высказывайте заранее.

Не ставьте близких перед свершившимся фактом расхода. Тогда у всех будет время подумать, взвесить все «за» и «против», в конце концов, привыкнуть к мысли, что новая вещь поселится в вашем доме.

4. Если кто-то из ваших близких имел несчастье приобрести дорогую вещь, а потом в ней разочаровался, не критикуйте человека: он и так расстроен! Конструктивного диалога все равно не получится, а только споры и обида. Время лечит, вернитесь к этому разговору потом, и «растратчик» обязательно выслушает ваши доводы и, скорее всего, согласится с ними.

5. Не ждите, что полоса финансовых ссор сама собою кончится. Вам необходим спокойный и откровенный разговор по душам. Выясните до конца претензии и позиции близких касательно денежного вопроса.

Но если все попытки навести мосты между «накопителями» и «растратчиками» увенчиваются лишь новым скандалом, попробуйте так называемый американский вариант: рассчитайте примерную сумму общего бюджета (еда, оплата и ремонт жилья, вещи первой необходимости) и складывайте ее из части зарплат (или иных доходов) всех проживающих с вами под одной крышей людей, а остальное – пусть каждый тратит как хочет!..

Бедный богатому – друг?

Современная позитивистская психология одним из рецептов успеха выдает: *«Нужно дружить с богатыми!»*. Дескать, это и силу воли тренирует – добиваться самому и не завидовать, и уровень подсказывает – поневоле ставишь себе цель, и унывать не позволяет – просто времени не остается в погоне за лидером. Но, как известно, узкое место психологии, как, впрочем, и любой науки, созданной людьми, – в попытках вывести одну и ту же рекомендацию для разных людей, без учета неповторимой индивидуальности личности, судьбы и даже какой-нибудь одной конкретно взятой ситуации.

Между тем еще древнегреческая философия, из которой, собственно, и выросли, и развились все последующие направления философии и психологии, предупреждала о негативных последствиях произвольного уравнивания свойств человеческой натуры. Так, Теофраст (Феофраст), чье красивое прозвище переводится как «обладатель божественной речи» (настоящее имя Тиртам), ученик Платона, затем Аристотеля, в своем знаменитом научном труде «Характеры» насчитывает и описывает 30 человеческих типажей, послуживших образцом разработки всего разнообразия моделей поведения разных людей для многих психологов нашего времени.

Однако мы снова будем говорить о дружбе, которая в наши дни становится тем ценнее, чем меньше в мире остается любви. Ведь дружба – это квинтэссенция любовных чувств, из которых изъята лишь сексуальная составляющая, что, кстати, делает дружбу более терпимой и снисходительной, позволяя ей дольше сохранять очарование личности другого человека. В друзьях нуждаются все. Однако уже среди подростков благородные законы дружбы корректируются... классовой направленностью нашего общества. Прекрасно, если ваш друг – полная вам ровня по своим материальным возможностям! А если он значительно богаче или сильно беднее и волей-неволей вынужден принимать вашу помощь?..

Кстати: еще древние философы отмечали, что «когда деньги вмешиваются в отношения, незаметно, медленно, но верно, именно они становятся определяющим фактором и губят все то хорошее, чистое и бескорыстное, что прежде и составляло основу этих самых отношений».

Типовая ситуация

Рассмотрим типичный пример. Изначально хлебнув горя, две девушки сделали разный выбор, и в результате – одна с помощью удачных связей обрела вожделенное материальное благополучие, другая же осталась на уровне «как все». Терять дружбу жаль обоим, однако все чаще богатая подруга начинает «выпендриваться» своими новыми вкусами и возможностями, в ее речах обязательно проскальзывает «ориентир» – какая-нибудь еще более богатая дамочка, до которой пока – как до луны, однако стараться стоит. В душе подруги бедной растет протест против этого унижения, иногда – зависть, разрушительная как для нее самой, так и для отношений, и постепенно вызревает полный набор негативных чувств. Так, одна девушка, которая даже работы выполняет по заказу своей богатой подруги, призналась на консультации у психолога, что *«ищет и ждет случая и сделает все, чтобы потопить эту воровку»*. Да, материальный уровень ее подруги достигнут не совсем честным путем, и все об этом знают, да, будучи генеральным директором фирмы, она присваивает часть и тех денег, которые должна была бы получать за выполненные заказы ее бедная подруга. Но стоит ли продолжать столь разрушительные для души отношения?

И надо ли их резко рвать? Ведь если отношения существуют – значит, обе стороны дают друг другу нечто важное (не всегда, кстати, материальное).

Предлагаемые советы, конечно, не общезначимы, однако каждый сможет «подогнать» их под себя и свои отношения, либо на базе них создать собственный свод «правил техники безопасности» для плодотворного и взаимно приятного общения как с богатыми, так и с бедными друзьями.

Правила дружбы с богатыми

- В народной культуре (особенно в сказках и легендах) мощно вписан образ «толстого, недалекого во всем, кроме денег, богатея» как безусловно отрицательного персонажа. Вместе с богатством именно поэтому приходит осознанное или вынужденное одиночество. И об этом стоит знать, чтобы отдавать себе отчет, что привлекает к вам вашего богатого друга.

- Богатые очень любят жаловаться на безденежье и ныть о проблемах в жизни. Позвольте это делать своему другу – при условии, что он согласен оплачивать совместный досуг. Так будет справедливо!

- Забудьте о стеснении и кажущейся униженности, почаще повторяя для себя условно верное изречение Оноре де Бальзака: *«В основе большого состояния обычно лежит большое преступление»*. Так что помощь богатого друга – это не подачки, а попытка откупиться хоть на время от его собственной совести. Поскольку на самом деле каждый человек знает, когда он поступает хорошо, а когда – плохо.

- Но если уж тема денег для вас болезненна, а общаться хочется, предложите своему богатому другу вместо ресторана сходить на пикник, а вместо шикарного спортивного комплекса – покататься на велосипедах или побегать в парке.

- Если хотите по-настоящему помочь, предложите богатому другу какую-нибудь идею благотворительности – создание фонда поддержки культуры и искусства (только подлинных, а не масс-культы) или помощи сиротам, инвалидам. Очень часто, страдая от комплекса вины за правдами и неправдами сколоченное состояние, человек только и мечтает «отмыться от грехов», и ему очень нужна в этом дружеская поддержка. Выхода может быть два: если вашего богатого друга действительно замучили угрызения совести за «прогулку по головам себе подобных», то он ухватится за вашу идею и будет вам благодарен по гроб жизни, а если его «хватательный рефлекс» еще не насыщен – то он начнет сам от вас отдаляться, позволив тем самым вам с честью выйти из этих отношений.

- Нередко встречается и вариант, когда ничего собой не представляющий, случайно вовремя оказавшийся в нужном месте и потому набивший карманы человек пытается самоутвердиться за счет не столь расторопного и беспринципного друга, унижая его. В этом случае вам стоит спокойно и максимально жестко высказать, что вы прекрасно понимаете, для чего вас пытаются использовать, и разорвать отношения. Это станет хорошим уроком – кстати, для обоих.

Правила дружбы с бедными

- Задумайтесь, зачем вам нужен в друзьях человек не из вашего круга.

- Если вы нашли хотя бы три неопровержимых и полностью резонных ответа на этот вопрос, станьте свободным от своего богатства: разделяйте простые увлечения вашего друга, ходите к нему в гости (не выказывая страданий от недостатка комфорта и простоты угощения), ощутите полноту жизни и дружеского общения вне власти денег.

- Если спускаться на уровень бедного у вас желания нет, приготовьтесь оплачивать общение и дарить подарки. В конце концов, откажетесь оплачивать дружбу – одиночество вынудит нанимать психолога, а это может обойтись дороже!

- Если речь идет о друге из далеких школьных или студенческих времен, то стоит бороться за то, чтобы «законсервировать» отношения на том уровне, какими они были тогда, чтобы получать от них подлинное удовольствие. Помочь в этом может только строгий регламент: видаться только по большим праздникам либо только во время, отведенное на общее для вас хобби (например, встречи для игры в пейнтбол, дайвинга, кладоискательства и т. п. или посиделки в кафе раз в 2–3 недели).

- Если вас слишком часто просят вмешаться в судьбу, помочь, устроить, напомните бедному другу, что вы – отнюдь не Господь Бог и лучше постепенно прекратите общение с ним.

Любят ли вас деньги?

Один человек прикладывает неимоверные усилия, работая на нескольких работах, однако его кошелек все худеет. А другой за что ни возьмется – всё приносит ему пусть и небольшой, но доход! Вы не задумывались, почему так происходит? Психологи считают, что направленность денежных потоков зависит от определенного набора качеств вашей личности. Этот небольшой авторский тест позволит узнать, любят ли вас деньги и что можно в себе скорректировать, чтобы заслужить их любовь?

За каждый ответ А ставьте себе 0, за Б – 4 и за В – 6 баллов.

1. Вы считаете день удавшимся, если...

- а** – хорошо выполняли работу, во всем везло;
- б** – ничего особенного не делали, а приятные новости сыпались одна за другой;
- в** – к вам пришли деньги (неважно как – пусть даже и со скандалом).

2. Как вы на самом деле относитесь к малоимущим и что считаете причиной их проблем?

- а** – сочувственно: за бортом может оказаться каждый;
- б** – равнодушно: если б хотели, они смогли бы лучше зарабатывать;
- в** – осуждающе: они слишком привыкли рассчитывать на чью-то помощь.

3. Вы уверены, что долги – это...

- а** – путь к разорению;
- б** – то, что можно делать только в крайнем случае;
- в** – шанс научиться больше зарабатывать.

4. Вы хотите быть богатым для того, чтобы...

- а** – наслаждаться жизнью;
- б** – помочь другим (своим родным, близким или просто заняться благотворительностью) или обеспечить будущее детей;
- в** – открыть крупное дело и постоянно приумножать деньги.

5. Вы считаете престижным:

- а** – иметь всё, не работая;
- б** – добиться высокого уровня жизни неустанным трудом;
- в** – постоянно иметь дело с крупным оборотом денежных средств.

6. Как вы поступите с любимой работой, если оплата перестанет вас удовлетворять?

- а** – скорее всего, буду искать другое место;
- б** – если понадобится, поменяю специальность или вообще займусь чем-то другим;
- в** – возьму подработку, поищу какие-то варианты, но обязательно учитывающие то, что деньги зарабатываю любимым делом.

7. Вы уверены, что деньги могут:

- а** – решить подавляющее большинство проблем;
- б** – добавить остроты в жизнь;
- в** – рождать другие деньги.

Вы набрали от 0 до 13 баллов: что говорит о вашей любви к деньгам... почти без взаимности. Вы пытаетесь беречь субстанцию, которой свойственно вечное движение: недаром говорят, что нельзя деньги заставлять лежать без оборота. И вместе с тем, мечтаете стать богатым, хотя больше любите тратить, нежели получать прибыль. Вспомните золотые слова Остапа Бендера: *«А вы довольно пошлый человек, Киса! Вы любите деньги больше, чем следует...»* К вам они напрямую не относятся, однако не делайте из денег цель и средство, любите их просто так, получая удовольствие от процесса их добывания.

От 14 до 29 баллов: результат, с головой выдающий труженика, который верит только в свои силы и таланты, не учитывая влияние случая на изменение направлений денежных потоков. *«Если ты хорошо и много работаешь – то всего добьешься!»* – лозунг-мечта, щедро озвученный американскими фильмами. Но вы забываете, что это правило, которое действует там – в США, а у нас в стране несколько иные условия. И, как признают наши богатые и знаменитые, умение вовремя оказаться в нужном месте + Его Величество Случай – скорее помогут добиться успеха и получить деньги, нежели труд без сна и отдыха и все таланты. Так что не надо так уж зверски серьезно относиться к работе и пересчитывать свои и чужие заработки – лучше настраивайте чутье на свою удачу, не проглядите свой счастливый случай!

От 30 до 42 баллов: многим может показаться, что вы весьма спокойно относитесь к деньгам, однако это не так. Вы делаете главное для взаимной с ними любви – постоянно думаете о том, как ими распорядиться, как их приумножить и получить даже с самого незначительного проекта хоть небольшую прибыль. Такое отношение называется заботой – и субстанция денег, как ни забавно это прозвучит, на вашу заботу отвечает взаимностью. Даже если сейчас ваш кошелек не особенно туго набит и нет у вас внушительного счета в банке, правильное отношение к деньгам, может быть, не скоро, но определенно приведет вас к достойному уровню. Просто вы разумно к ним относитесь – и в ответ они вас любят!

Я в дар тебе принес...

Почти всегда мы воспринимаем подарок как проявление подлинности и глубины чувств дарителя. И тут нет простых путей – высокая стоимость подарка не гарантирует успеха. По-видимому, предполагается, что в процессе придумывания и выбора подарка глубокие чувства должны вдохновлять на творческие порывы, рождать идеи, подсказывать верные решения. Хороший подарок – как стих, рождается именно тогда, когда человек переполнен сильными чувствами. Дай бог вам это испытать. Но достаточно ли одного вдохновения для написания стиха? Как правило – да. Однако правда и то, что пара грамматических ошибок превратит откровение в посмешище.

Чего дарить нельзя?

- **Подарков, требующих постоянной заботы**, людям, которые не готовы ее оказывать. Речь идет прежде всего о домашних животных! самого благожелательного друга семьи, который решит подарить котенка или щенка ребенку, не посоветовавшись предварительно с его родителями, очень скоро перестанут приглашать в дом...

К тому же восточная мудрость утверждает, что «живую душу» имеет право дарить лишь **ОЧЕНЬ ЛЮБЯЩИЙ** вас человек! Иначе она принесет в дом беду.

- **Вещей громоздких и нелепых**, которые на миг могут показаться вам супероригинальными. Задумайтесь над тем, что будет делать с такой вещью одаренный вами человек, найдется ли в его доме место, чтобы ее поставить?

А вот согласно персидской мудрости: большой по габаритам дар говорит о небрежении к вам дарителя, поскольку драгоценными считались только изящные вещи.

- **Когда вам не хочется ничего дарить этому человеку.** Будьте уверены: ваш выбор выдаст с головой полное отсутствие теплых чувств к одаряемому. Так что лучше уж будьте искренни: поздравьте на словах либо уклонитесь от встречи в праздник.

У китайцев в древности была традиция «года без подарков»: если не задался урожай, либо пришло горе, либо кто-то из близких находится в дальней дороге, сделанное для всех земляков объявление о «бесподарочном годе» освобождало семью от необходимости дарить подарки родственникам и друзьям.

- **Подарков с претензией:** если ваш дар непосилен для вашего бюджета или не соответствует стилю жизни того, кому он предназначен, никто не получит от подарка удовольствия. Ну не станете же вы, в самом деле, дарить дорожную доску для сноуборда пожилому человеку, к тому же заядлому домоседу?!

Кстати: знаете ли вы, что греческие и римские гетеры устраивали открытую распродажу непонравившихся подарков, чем, естественно, больно ранили тех из своих поклонников, кто не оценил вкуса возлюбленной и не научился дарить ей радость?!

Цена подарка – отнюдь не только функция материального благосостояния и щедрости (либо скарденности) дарителя. Подарка не бывает без последствий. Как минимум, возникает обязанность ответного дара. Следует учитывать, что даже если вы искренне не ожидаете,

не предполагаете и не желаете ответного подарка, тем не менее подарок, не «отданный» по любым объективным или субъективным, уважительным или неуважительным причинам, создает психологический дискомфорт у любого нормального человека. Учитывайте это и умерьте свою щедрость, если она может привести к подобной ситуации. Последствия слишком дорогого подарка могут быть разными: непомерные усилия для того, чтобы сделать соответствующий ответный подарок, разлад в семье «одаренного», психологический дискомфорт, молчаливое сворачивание отношений. В некоторых ситуациях межличностного общения мужчина-женщина слишком дорогой подарок может быть воспринят как оскорбление. Подарок слишком дешевый, не соответствующий ситуации, статусу сторон, говорит либо об откровенной скарденности, либо о пренебрежении и невнимательности.

Поиск идеи подарка следует начинать с решения дилеммы, хорошо описанной в русской поговорке: *«У каждого свое горе, у кого – щи жидки, у кого – жемчуг мелок»*. Но в зависимости от характера человека нужно учитывать и классическую формулу: *«Человек может жить без необходимого, но не может без лишнего»*. Не будем забывать, что вторая функция подарка – это попытка дарителя сотворить праздник.

Что надо учесть при выборе подарка?

Единственно возможный ответ: ВСЁ! Пол, возраст, социальное положение, состояние здоровья, повод, место и время дарения, стиль жизни, хобби, интерьер кабинета или жилища, вероисповедание, традиции, взаимоотношения, что дарили раньше, что подарят другие и т. д. и т. п.

Любая вещь в определенной ситуации может стать хорошим подарком. Но есть вещи, которые в большинстве случаев **являются рискованными подарками**.

Для женщин это:

- Нижнее белье
- Средства личной гигиены
- Средства для похудения (а также весы и тренажеры!)
- Духи, косметика
- Одежда, обувь
- Алкогольные напитки, аксессуары для курения
- Громоздкие, тяжелые подарки
- Любая кухонная утварь (и все для работы по дому!)
- Искусственные цветы

Для мужчин это:

- Галстук
- Носки, нижнее белье
- Плюшевые игрушки
- Запонки, закладка для галстука
- Инструменты (дрель, молоток, ящик гвоздей)
- Сладости, конфеты, шоколад
- Цветы нежных тонов

Подростки не любят:

- Слишком детские подарки
- Гипоаллергенную косметику
- Одежду, которую выбрали за них

- Книги, учебники, энциклопедии (и, разумеется, школьные принадлежности!)
- Сувениры

Многие сувенирные поделки имеют языческие корни, и подобный подарок для религиозного человека может быть достаточно неприятен. Православному не стоит дарить изображения божков, чертей, бесовские маски, инорелигиозные символы. Иконы и крестики следует дарить либо христианам, либо тем, кто готовится к крещению.

Мусульманину нельзя дарить алкогольные напитки, изделия из свиной кожи. Не протягивайте подарок левой рукой, так как она в исламе считается «нечистой». Соответственно подарок, протягиваемый левой рукой, мусульманин может воспринять как оскорбление.

Будьте осторожны при выборе подарка суеверному человеку. Многие сочтут плохой приметой: носки, ножи, вилки (к ссоре или будут острые отношения), пустой бумажник (не будет денег), часы и зеркало (первые своим подсчетом укорачивают время жизни, второе отнимает красоту и молодость), одну чашку (не с кем будет чаю попить), носовые платки (к слезам), искусственные цветы (к смерти), обувь (кому подаришь обувь, тот в ней от тебя и уйдет).

Не дарите ни в коем случае и никому:

- Пиротехнику
- Лекарственные препараты, предметы, которые ассоциируются с болезнью (например, градусник для измерения температуры тела)
- Вещи, бывшие в употреблении

Есть еще одно важное правило, о котором часто забывают: книгу может подписывать только ее автор либо составитель (если это переиздание). Поэтому, если вам очень хочется сделать надпись на дарственной книге, купите (или сделайте сами) красивую закладку и на ней напишите ваши поздравления и пожелания.

И наконец, главное: соблюдая многочисленные правила выбора подарка, не забудьте... нарушить какое-нибудь из них. Но – красиво и по-умному!

Учитесь дарить!

Чтобы сделать человека счастливым хотя бы на несколько часов, нужно узнать, чего он желает больше всего на свете, и это ему подарить. А чтобы сделать несчастным – нужно сделать обязанным. Каждый трезвомыслящий человек понимает, что просто так ничего не бывает, в 7 случаях из 10 подарок (даже к всенародному традиционному празднику!) – это средство заставить нас сделать что-то, и очень часто это «что-то» – не совсем законное или приятное. Такой подарок мы условно назовем «дар». «Дар» – это всего лишь способ купить наше расположение или заставить нас сделать что-то. Если «дар» рассчитан на то, что вы сделаете в будущем или настоящем, и может влиять на вашу жизнь, то «воздаяние» – оплата прежних положительных поступков и не заставляет вас что-то делать в настоящем или будущем.

Каждому из нас случалось получать подарки от корыстного человека, и всегда возникало желание побыстрее подарить ему что-либо взамен. И чем больше стоимость подарка, чем более корыстное отношение у дарящего, тем меньше нам хочется его принимать.

В прежние времена во многих странах существовал обычай отдаривать подарки. Этот обычай как раз и отражал знание о том, что, преподнося кому-то подарок, мы делаем человека должником.

В России при Петре I существовал такой ритуал: к определенному событию все желающие дарили государю подарки, которые выставлялись на всеобщее обозрение. Петр их рассматривал, наиболее понравившиеся выкупал у дарителей, а остальные возвращал (и не был при этом никому должен!).

Среди принципов достижения освобождения в йоге есть апариграха – непринятие даров. Следование этому принципу позволяет оставаться свободным и независимым. А свобода – это возможность делать то, что вы желаете, а не то, что вам навязывают.

Принимая подарок (речь идет в первую очередь о дорогих и очень изысканных), имеет смысл поинтересоваться: «От чистого ли сердца подарок или нет?» Бескорыстный человек легко подтверждает отсутствие корыстных соображений. И тогда становится ясно, что это не «дар», а «воздаяние» за прошлые ваши поступки. Во всех других случаях, когда дарящий пытается уйти от прямого ответа, становится ясно, что от вас чего-то ждут. И тогда это действительно «дар», который придется отрабатывать. В таком случае имеет смысл конкретно определить, чего от вас ожидают и сможете ли вы это выполнить. Это уже похоже на торговлю или в лучшем случае – на договор с выплатой аванса. Главное – в этом договоре соизмерить получаемые блага с той платой, которую от вас потребуют. Факт принятия подарка, даже без устного согласия, говорит о том, что вы соглашаетесь на предполагаемые условия. Так что, прежде чем выбирать подарки для друзей и близких и радоваться полученным, уложите саму идею дарения в свою голову:

- Подарок – это вещь, услуга или благо, полученное без видимых на то причин (либо по традиции, к празднику).
- Причина получения подарка всегда есть, и ее полезно узнать сразу.
- Мотивы «дарения» разделяют подарки на «дары» и «воздаяния».
- «Дар» потребует от вас каких-либо действий в настоящем или будущем, ради этого он и совершается.
- «Воздаяние» – это вещь, услуга, благо, полученные за прежние поступки и не требующие от вас каких-то действий в настоящем или будущем.
- Непринятие даров делает человека свободным.
- За все приходится платить: деньгами, услугами или энергией. Долги – не отработанные «дары» – влияют на здоровье и на материальное благополучие.

И наконец, главное: попробуйте ощутить вкус свободы – дарите только тем, кого считаете «милыми вашему сердцу людьми», и только от них принимайте подарки! Потому что лишь подарок от чистого и наполненного любовью и нежностью сердца приносит подлинные радость и счастье.

Умеете ли вы дарить?

Словом можно убить. Если бы мы знали, как подарки влияют на здоровье того, кому преподносятся, то наверняка относились бы к искусству дарения куда серьезнее. К примеру, на Востоке разработан целый «подарочный» этикет. Первая и главная заповедь его: *дар от души – умножает энергетический потенциал человека, а дар, преподнесенный как аванс в расчете на будущие благосклонность, помощь, участие и т. п., – угнетает и ослабляет.* Итак, давайте проанализируем принцип выбора вами подарков для разных людей и возможные их последствия.

Старайтесь отвечать внимательно и честно. За каждый ответ **А** ставьте себе **4 балла**, за **Б** – **2 балла** и за **В** – **0**.

1. Для подруги:

- а** – куплю что-нибудь самое изящное и безумно дорогое;
- б** – практичное и полезное в хозяйстве;
- в** – парфюмерию либо косметику.

2. Для любимого:

- а** – из серии необычных подарков – что-нибудь заумное;
- б** – полезное для дома или работы;
- в** – типовой мужской подарок: галстук, парфюм и пр.

3. Родителям:

- а** – предметы гигиены и лечебные;
- б** – одежду либо обувь;
- в** – бытовую технику либо конвертик с деньгами.

4. Детям:

- а** – то, что давно было пора купить из вещей либо одежды;
- б** – игрушки и сладости;
- в** – по предварительной договоренности: о чем мечтал.

5. Знакомым:

- а** – оригинальные сувениры (восточного либо другого экзотического стиля);
- б** – открытки либо брелки;
- в** – постараюсь узнать, что хотел бы каждый, и подарить ему именно эту мелочь.

6. Коллегам:

- а** – красивые пустячки вроде елочных игрушек;
- б** – каждому – отдельно, смотря по ценности наших с ним (с ней) отношений;
- в** – да какая разница? Куплю громадный торт на всех (либо что-то подобное из серии угощений).

7. Особенно значимому в моей жизни человеку либо тому, кому очень благодарна:

- а** – попробую сделать самый дорогой подарок, на какой толь ко хватит средств;
- б** – постараюсь исполнить его (ее) заветную мечту;
- в** – приглядевшись, выясню, что в его (ее) имидже можно улучшить и соответственно сделаю подарок «с намеком».

Вы набрали от 28 до 21 балла: одаряемые вами люди обязательно пострадают от «чувства обязанности» дорогим подарком – то есть от стресса, со всеми вероятными его последствиями: от упадка сил и бессонницы до депрессии. И могут заполучить аллергию, расстройство деятельности печени и ЖКТ.

Совет: не старайтесь оригинальничать либо поражать щедростью! Научитесь дарить мелочи, но от души, ничего не ожидая от человека взамен. И помните: лекарства и новинки среди средств по уходу за собой не дарят даже близким!

От 20 до 10 баллов: вы достаточно практичны в выборе подарков, искренне стараетесь принести пользу. Однако у одаряемого может надолго испортиться настроение, если вместо ожидаемой романтической безделушки он получит что-то полезное в быту. Помните, неудачный подарок пожилому человеку вызывает повышение артериального давления – вплоть до сердечной недостаточности, а у ребенка, особенно с легковозбудимой психикой, может иметь последствия в виде скачков температуры тела и даже нервной лихорадки.

Совет: перестаньте дарить потенциально опасные для здоровья вещи либо связанные с устоявшимися народными суевериями – весы, ножи, зеркала, платки, цепочки, часы, чулочно-носочные изделия. Если совсем уж не знаете, что подарить, имейте в виду, что самый энергоемкий подарок – цветы: они заставят улыбнуться и почувствовать удовольствие кого угодно. Особенно эффективны светлые оттенки, однако мужчинам их дарить не стоит – лучше глубокие тона.

Менее 10 баллов: вы очень стараетесь соразмерить подарок, как со своими возможностями, так и с потребностями одаряемого. С одной стороны, люди это ценят, с другой – подобная повышенная предусмотрительность тревожит. Кроме того, вы наверняка любите устраивать угощения и дарить продукты. А это потенциально чревато для одаряемых проблемами от сердечно-сосудистых и почечных (алкоголь, все, связанное с курением) до заболеваний ЖКТ и печени (сладкое, экзотическая еда).

Совет: прежде, чем дарить мужчине хороший коньяк, выясните обиняком – нет ли у него проблем с потреблением спиртного. Покупая сладости и другие продукты в подарок, придирчиво изучайте этикетку на предмет срока годности и потенциально вредных для здоровья добавок.

И наконец, если вы не подходите ни под один из типов дарителей, описываемых этим тестом, – можете гордиться: вы умеете дарить от души и безопасно. Хороших вам подарков!

Раздел II. Надо много работать!

Вы является необходимость не просто много работать для достижения желаемого, но еще и уметь делать это грамотно

Где взять 25-й час?

«Днем и ночью в офисе и дома – работаю, работаю, работаю... И – ничего не успеваю!» – любому из нас приходится часто слышать от коллег и руководителей, да и, скорее всего, с завидным постоянством произносить самому. Как разорвать порочный круг циферблата, добыв себе 25-й час – тот самый, которого так отчаянно не хватает на личную жизнь, отдых, заботу о здоровье?

Начать следует с поиска проблемы вечной спешки и нехватки времени не где-нибудь и не в ком-нибудь, а в себе любимом. Ведь это вы не успеваете – значит, и осознавать, где вы теряете время, и учиться правильно распределять дела и менять ситуацию придется вам – и никому другому! Задумайтесь: не попадаете ли вы в одну из трех основных неуспевающих групп?

Ситуация 1. Трудоголик-имитатор

«Меня все хотят! Кто сказал, что начальником быть хорошо?! Я прихожу в офис первой, а ухожу последней и постоянно не только контролирую своих подчиненных, учу их правильному выполнению работы, но и просто делаю многие вещи за них. Отчасти я их понимаю: у одного – семья, у другой – вторая работа, третий – доучивается... Не все могут постоянно задерживаться по рабочей необходимости! Но за пять лет такой жизни я устала настолько, что чувствую себя древней и больной!»

Нередко человек специально демонстрирует колоссальную занятость или создает ситуацию, при которой он выглядит очень занятым. Чаще всего это связано с желанием почувствовать и показать другим свою значимость. Задумайтесь, а зачем вам казаться супер-деловой, если можно просто быть преуспевающей (причем во всех сферах жизни!)?

1. Ограничьте рамки своего рабочего времени, записав в органайзере, к примеру – «мое рабочее время – с 9:00 до 19:00». Вы можете работать дольше сотрудников, но четко следуйте составленному графику: на часах семь вечера – бросаем все дела и уходим домой, не поднимаем трубку телефона на деловые звонки вне этого времени.

2. Не создавайте проблем себе и другим! Четко формулируйте задание для каждого подчиненного и не меняйте его по 100 раз на день. Задания лучше тоже расписывать в органайзере по схеме: *фамилия подчиненного – его обязанность – срок исполнения (желаемый и крайний)*.

3. Если работа выполнена приемлемо, не заставляйте сотрудников переделывать. Этим вы не только вызываете негативное к себе отношение, но и расхолаживаете подчиненных: человек, по 10 раз переделывающий одно и то же, возненавидит свой труд и начнет халтурить. Если вы не вполне довольны качеством или сроками исполнения, поставьте это подчиненному на вид и попросите его впредь работать быстрее и аккуратнее.

4. Среди широчайшего спектра современных развлечений и средств проведения досуга непременно найдите себе хобби и ежедневно выделяйте на него время, четко фиксируя эти часы в своем органайзере.

Ситуация 2. По щучьему веленью...

«Ничего не успеваю, опаздываю на деловые и личные встречи и всё забываю – особенно летом! На работе меня критикуют, друзья подтрунивают, а я уже устал от того, что каждый день меня ждет сто двадцать пять незаконченных дел и количество их все растет!»

За нехваткой времени и незавершенными делами может скрываться неорганизованность, нерешительность, инертность и даже... лень. Действительно, трудно выполнять поставленные задачи в установленные сроки, если отвлекаешься, не можешь сконцентрироваться, потакаешь своему плохому настроению и т. п. Откажитесь от самых главных неправильных привычек – и вы заметите, как времени на выполнение работы качественно и в срок заметно прибавится:

1. Первое, что делает сотрудник, придя в офис, не связано с его непосредственными обязанностями. Например, он сразу заходит на «Одноклассники», «ВКонтакте» или другие развлекательные ресурсы. Еще хуже, если он потом вообще не закрывает их, а просто сворачивает окна, когда рядом начальник. И вот на протяжении всего дня он параллельно – работает и развлекается.

2. Сотрудник боится взяться за работу: не знает, «с какой стороны подойти», а тем временем раскладывает пасьянс – «размышляет».

В этом случае вам следует попросить начальника (или самому, если никто не захочет этим заниматься!) давать как можно более четкое и детальное объяснение заданий, контролировать на каждом этапе и приучать к жесткому соблюдению графика. Нужно не только давать задания устно, но и обязательно дублировать их в письменной форме. Желательно составлять конкретный план, в котором будут подробно описаны задачи и указаны сроки.

Ситуация 3. Активная мама

«Вопрос рационального использования времени встал передо мной с первых дней рождения дочери. Практически через неделю после нашего возвращения из роддома заказчик прислал большой объем перевода. Сроки, как всегда, сжаты. Приходилось набирать тексты одной рукой, а второй держать ребенка у груди, чтобы она кушала. При этом я успевала работать, заниматься ребенком, включая длительные прогулки, готовить кушать, убирать».

Вот основные советы, позволяющие, будучи мамой – молодой или не очень, – все успевать:

1. Лучше всего планировать дела вечером перед отходом ко сну. Написанный план действий на день не позволит вам упустить из виду важные дела, а также вы не забудете сделать какие-то срочные задания, закрутившись с хозяйством. Это особенно актуально для молодых мам, потому что гормональные изменения в организме сильно влияют на память.

2. Любое задание, которое вам необходимо выполнить, разбивайте на несколько более мелких, – как говорится, «слона нужно кушать небольшими порциями».

3. Если есть возможность – пользуйтесь всеми благами и достижениями цивилизации. Зачем стирать каждый день пеленки, ползунки, если можно пользоваться памперсами? Также в плане экономии маминого времени микроволновая печь – просто неоценимый помощник.

4. Лучше поддерживать чистоту и порядок в доме ежедневно, тратя при этом минимум своего времени и усилий, чем раз в неделю, а то и реже, производить генеральные уборки.

Маленькие хитрости большого времени

- Пользуйтесь тайм-менеджментом. В его задачу входит выяснить, на что уходит время в течение дня. Для этого необходимо на протяжении нескольких дней записывать в блокнот каждое свое дело, которое вы делаете, а также отмечать по часам, когда вы начали его делать и когда закончили. Записывайте в блокнот все-все свои дела в течение дня. И будьте честны перед собой. Затем просто проанализируйте, на что уходит ваше время, и сделайте необходимые выводы.

- Если выполнение какого-либо задания занимает слишком много времени, подумайте – может быть, процесс можно автоматизировать? Упростить? Иногда самые простые решения оказываются поистине гениальными.

- Не отказывайтесь от помощи ни дома, ни на работе, более того, если не успеваете или не справляетесь, без стеснения просите вам помочь!

- Если вы видите, что Интернет начинает отнимать у вас слишком много времени, можно установить специальную программу, которая будет блокировать на определенное время на вашем компьютере некоторые программы.

- Балуйте себя, позволяйте себе расслабиться. Отдохнувший и выспавшийся человек успевает сделать намного больше, чем уставший.

Хватает ли вам времени?

Потребность в 25-м часе суток сегодня испытывают все. Однако многим горожанам времени не хватает просто катастрофически: на общение с близкими и друзьями, на воспитание детей, даже на карьерный рост и на поддержание нормальной физической формы. С помощью этого теста вы сможете проверить, пора ли уже активно включаться в тайм-менеджмент своей жизни или можно лишь чуть-чуть подкорректировать режим дня – и всё остальное само наладится?

1. Утром чаще всего вы ощущаете себя...

- а*** – бодрой и готовой покорять мир – **0 баллов**;
- б*** – чуточку недоспавшей – **3 балла**;
- в*** – апатичной или раздраженной – **6 баллов**;
- г*** – я себя вообще не ощущаю – **1 балл**.

2. Вы меняете свой маникюр...

- а*** – когда он мне надоел либо перестал подходить под макияж и одежду – **0 баллов**;
- б*** – как только появляются дефекты – **1 балл**;
- в*** – реже, чем хотелось бы – **3 балла**;
- г*** – я не крашу ногти – **7 баллов**.

3. Вернувшись с работы, вы...

- а*** – придумываю, чем бы побаловать себя и близких – **2 балла**;
- б*** – срочно бросаюсь делать разные дела – **5 баллов**;
- в*** – думаю, куда бы сбежать из дома – **0 баллов**;
- г*** – падаю на диван перед телевизором – **1 балл**.

4. Когда вы прочитали модную книжную новинку?

- а*** – совсем недавно – **0 баллов**;
- б*** – в прошлом году – **2 балла**;
- в*** – у меня нет времени на чтение – **6 баллов**;
- г*** – не люблю книги – **1 балл**.

5. У вас есть невыполненные обещания перед близкими?

- а*** – так, по мелочи – **3 балла**;
- б*** – возможно, я что-то забыла – **0 баллов**;
- в*** – меня постоянно этим попрекают – **5 баллов**;
- г*** – а я ничего никому не обещаю – **1 балл**.

6. Вы мечтаете об отпуске, потому что...

- а*** – отдыхать приятнее, чем работать – **1 балл**;
- б*** – не успела отдохнуть в прошлом полугодии – **3 балла**;
- в*** – с ног валюсь от усталости – **6 баллов**;
- г*** – это возможность некоторое время жить только для себя **4 балла**.

7. Вы осуществляете генеральную уборку...

- а*** – по строго заведенному графику – **0 баллов**;
- б*** – по мере необходимости – **1 балл**;

в – когда дом зарастает – **5 баллов**;

г – когда нет сил заставить сделать это близких – **7 баллов**.

8. На работе вам иногда не хватает времени на...

а – общение с коллегами – **0 баллов**;

б – обед – **3 балла**;

в – сопутствующие задачи – **2 балла**;

г – некоторые задания начальства – **6 баллов**.

Вы набрали от 0 до 10 баллов: вряд ли вы ощущаете острый дефицит времени. Во всяком случае, на все самое главное в жизни вам его хватает, либо вы относитесь к тому, что не успеваете, равнодушно. Однако и у вас есть мечта или хобби, которые постоянно отодвигаются на второй план. А может, не ждать до пенсии? Если вы поборетесь с растратой времени на экспромты (к примеру, незапланированный поход в кафе с подругой или телефонный разговор, затянувшийся на час-другой), то времени станет хватать даже на мечты и хобби.

От 11 до 25 баллов: острая нехватка времени ощущается вами периодически. Это может быть связано с горячей порой на работе или, к примеру, важными событиями в жизни близких, к которым надо срочно готовиться. Обычно после сурового цейтнота вы пытаетесь хоть ненадолго «впасть в спячку» – делать все помедленнее, уворачиваясь от срочного решения задач и принятия ответственности. Такая реакция вполне естественна, однако может вызывать раздражение вашего начальства, коллег и близких. Попробуйте сделать ритм своей жизни более размеренным: научитесь предчувствовать цейтнот и начинайте готовиться к нему заранее. Это позволит если не вовсе отменить спешку, то хотя бы более плавно войти в период, когда все ваше время будет занято какой-то одной задачей в ущерб остальным.

От 26 до 37 баллов: пропущенные звонки, отложенные встречи и полная невозможность располагать собой кажется нормой вашего существования. Планируя будущее и оглядываясь назад, вы видите только одно: череду невыполненных либо наспех сделанных дел, которые все равно рано или поздно придется переделывать. На себя и близких времени катастрофически не хватает, что может приводить даже к конфликтам. А может, стоит однажды остановиться, оглянуться – да и составить список наиболее важных дел по убывающей степени их важности. И начать составлять такие списки на каждый день. И не путать свои интересы с посторонними, которые то и дело навязываются вам другими людьми. Стремиться выполнять все, что запланировали себе на день, но ни одним делом и звончком больше! И строго выделить полчаса, всего 30 минут, посвященные только себе любимой (или себе любимому), так, чтобы в это время вы занимались собой и никто не смел вас отвлекать.

От 38 до 48 баллов: у вас наблюдается катастрофическая нехватка времени. Вероятно, это замечают и другие люди, которые советуют вам не убиваться так над делами, взять отпуск, расслабиться. Загнав себя в рамки сначала жесткой дисциплины под известную поговорку «Делу – время, потехе – час», вы постепенно лишились времени, необходимого каждому человеку, чтобы, занимаясь даже на первый взгляд пустяковыми или смешными делами, восстанавливать таким образом душевное равновесие. А если к тому же вам свойственно часто испытывать раздражение, это верный признак того, что пора пересматривать график и режим всей своей жизни. Подумайте: так ли уж нужны некоторые проекты и даже люди в вашей жизни? Никакими материальными благами не компенсируются нервы, потраченные в борьбе с собой за то, чтобы, скажем, все-таки делать очень неприятное дело или терпеть невыносимого для вас человека. Попробуйте сделать себе перезагрузку, оставив в жизни лишь самое важное, – и время у вас сразу появится!

Ищу работу!

По данным статистики, 70 % людей не довольны своей работой и хотели бы ее поменять. Всё не так – не тот начальник, не тот коллектив и должность не та. Но прежде чем «скакать» с места на место в поисках лучшей работы, подумайте, а всё ли вы сделали для того, чтобы преодолеть рабочие конфликты?

Что такое конфликт?

Это столкновение противоположных мнений, взглядов, интересов, позиций, целей двух и более людей, возникшее по какому-либо поводу или в ходе инцидента. Обычно действия одной из сторон ущемляют интересы другой – и та совершенно естественно начинает протестовать. Задача современной психологии заключается в том, чтобы уменьшать количество конфликтов. Но именно уменьшать, а не искоренять их вовсе, потому что нередко конфликты бывают весьма полезны для роста и развития как отдельных людей, так и их сообществ.

Ситуация 1. Мой демон

Кто-то из коллег вас «доставляет». Ну не нравитесь вы ему чем-то или, может, где-то, даже не заметив, перешли дорогу, ущемив его интересы. Настроились на доброжелательный лад? А он осыпает вас едкими шуточками. Пытайтесь в прямом и переносном смысле отойти в сторону? Он следует за вами. Прячетесь в рабочий процесс? Ваш недруг тут как тут – со своими нарочито глупыми вопросами или неуместной иронией.

Помимо обоснованной нелюбви, случается еще и такой неприятный момент, как несовпадение биоритмов. Это когда один человек, на взгляд другого, делает все слишком медленно, или слишком быстро, или вообще не так. Не так – в данном случае значит «не по моему». Именно эта несовместимость, встречающаяся гораздо чаще, чем хотелось бы, заставила продвинутых американских работодателей нанимать специального психолога для каждого коллектива. Психолог вовремя заметит несовместимость и так расставит, а точнее, если речь идет об офисе, рассадит сотрудников, что раздражающие друг друга люди просто лишней раз не будут видаться и контактировать. У нас полезное американское ноу-хау пока не приживается, да и кризис мешает работодателям задуматься о психологическом комфорте сотрудников и нанять для них психолога, однако в этой ситуации вы сами можете сыграть роль специалиста в области человеческих душ и их взаимоотношений. Как для себя, так и для того, объектом чьей злости поневоле являетесь.

1. Перестаньте бояться своего недруга или злиться на него. Как только вами овладевают подобные чувства, представьте его ребенком, задумайтесь, каким он был в детстве, и мысленно нарисуйте его образ – безобидного малыша.

2. Включите реакцию тренированной психики, которую называют – «эффект стоячей воды». Задумайтесь, что будет с водой, если вы попытаете ее ударить? Да ничего – только брызги в разные стороны! А вот руку ушибить, если постараетесь, вы сможете. Итак, в наиболее раздражающие моменты общения с «доставляющим» вас коллегой представляйте спокойную гладь озера. Увидели? Теперь ощутите себя этим озером. И постарайтесь увидеть его беспомощные и глупые попытки «побить воду». Стало вам смешно – тогда необходимый эффект достигнут!

3. Обычно беспечного или смеющегося лица хватает, чтобы надолго усмирить пыл недруга. Но если он продолжает рваться в бой, оброните как можно более равнодушно и как бы невзначай в ответ на очередную его колкость: «А вы, уважаемый такой-то, повторили бы это на общем собрании, которое состоится тогда-то! А то – что попусту силы тратить, когда вас так мало людей слышит?!»

4. И наконец, ваше главное оружие – безукоризненная вежливость. Недаром один из современных писателей замечает: *«Вежливость – оружие беспробивное: она может быть надежным щитом, а может, когда это необходимо, становиться разящим мечом!»* Будьте вежливы со всеми, но в особенности – с неприятелем. Потому что умного это обезоружит и может даже привлечь в число ваших друзей, а глупого – заставит надолго растеряться. А точнее – ровно на то время, которое понадобится, чтобы и остальные окружающие вас люди заметили и по достоинству оценили всю его глупость!

Ситуация 2. Служебный роман

Так случилось, что у вас завязался служебный роман. Понятное дело, что это сразу же стало притчей во языцех среди коллег. Кажущееся безобидным шушуканье за спиной влюбленных вот-вот перерастет в осуждение уже на уровне начальства. Если вас сочтут легкомысленным человеком, это может и карьерному росту помешать...

Сексуальная революция на Западе и в Соединенных Штатах Америки давно завершилась бесславным поражением сексуальной свободы в пользу супружеской любви и верности. Служебные романы, если только они кратчайшим путем не ведут двух свободных коллег к скорой свадьбе, считаются чем-то пошлым и едва ли не позорным. Но это там – в странах продвинутых. У нас мода на «просто романы» – хоть служебные, хоть случайные – пока еще держится. Поэтому...

1. Для начала поймите, что не происходит ничего страшного: у ваших коллег и даже самого непогрешимого шефа наверняка есть свои маленькие тайны. Поэтому надо не каяться, а решать насущную задачу – как выйти из роли «паршивой овцы»?

2. Замаскировать свой служебный роман или хотя бы придать ему вид невинной шалости вам поможет любезность: если вы всех без исключения коллег противоположного пола одариваете улыбками и обращаетесь к ним шутливо-ласково, вряд ли из этой «сладкой массы» можно будет с ходу определить и выделить вашу пассию.

3. Никогда не жертвуйте служебным временем личной привязанности! С объектом отнюдь не коллегиальных чувств можно встретиться и после работы, а вот провалить реальные производственные задачи зачастую означает лишиться места.

4. На любые выпады против вас не отвечайте уличением во всех смертных грехах самого нападающего. Гораздо эффективнее отшутиться. Вспомните, что слишком часто люди не могут простить зеркала!

5. И наконец, если в вашей жизни уже есть человек, с которым вам хорошо и к кому вы искренне привязаны, вспомните народную мудрость, что «лучшее – враг хорошего!», и подумайте – а надо ли вам завязывать этот служебный роман? Тем более что все тайное рано или поздно становится явным – и значит, вы можете потерять те настоящие отношения, которые некогда строили так долго и кропотливо. Ну если уж служебного романа избежать было невозможно – постарайтесь как можно скорее и красивее его закончить: на комплиментах и извинениях.

Ситуация 3. Цена свободы

Вы – фрилансер, то есть человек, работающий не в штате. Заказы выполняете в срок, претензий к качеству нет, но выплаты задерживаются, их объем уменьшается. Что это: стремление вас обмануть или реальные финансовые проблемы работодателя, связанные, например, с кризисом?

Очень многие жалуются, что работы в период кризиса только прибавилось, а вот оплачивать ее зачастую не торопятся. Вполне закономерное чувство обиды провоцирует раздражение, которое мешает принять верное решение. В этом случае важно:

1. Не работать вхолостую. При несвоевременной оплате вежливо, но твердо ограничьте объем поступающих заданий, напомнив работодателю, что, пока оплата была своевременной, вы работали быстро и качественно.

2. Не позволяйте себя чрезмерно загружать. В крайнем случае, сослнитесь на временное ухудшение самочувствия.

3. Даже отказываясь от какого-либо проекта, старайтесь сохранять с людьми нейтральные отношения. Враждебность опасна будущими интригами, а излишняя доброжелательность может навредить вам самому.

Ситуация 4. Зависть воинствующая

Молодому сотруднику повезло столкнуться в лифте с крупным начальником, который вежливости ради поинтересовался, как идут дела. И тот так заинтересовал шефа, что был приглашен в его кабинет для более подробного разговора. Когда об этом узнал непосредственный руководитель, а затем и коллеги, у молодого сотрудника началась черная полоса. Отныне никто его больше не хвалил, его проект никого не интересовал, его упрекали в непрофессионализме.

Перед нами типичный случай мобинга – психологической травли на работе, наносящей страшный вред. Человек тратит всю энергию на то, чтобы постоянно доказывать коллективу свою профессиональную и социальную состоятельность. Он не получает положительных оценок своим действиям, теряет ориентиры и становится все более беспомощным и неуверенным, его терзают сомнения и усиливающийся страх. Появляются сопутствующие стрессу психосоматические заболевания – мигрень, простуды, диарея, бессонница и т. п. Постепенно развиваются хронические недуги.

Сейчас в Европе слово «мобинг» звучит практически повсеместно. Происходит оно от английского mob – «грубить, хамить, нападать». Особенно распространен мобинг в среде «белых воротничков», то есть служащих. Чем престижнее занимаемое сотрудником место, тем больше вероятность, что он подвергнется психотеррору.

1. Немецкие психологи рекомендуют страдающим от мобинга вести дневник: детально описывать ежедневные события, когда и что произошло, назвать участников травли и, по возможности, свидетелей, отмечать возникшие в связи с психологическим давлением проблемы со здоровьем и т. д. Если постоянные обидчики находятся в отпуске (командировке, отгуле), необходимо отметить этот факт. Дневник пригодится в суде. И этот совет, как вы поняли, увы, не для нас.

2. Российским жертвам мобинга просить помощи не у кого. Разве что у высококвалифицированных психологов, которые предлагают участникам тренингов свои ноу-хау для выхода из мобинга.

3. Тем же, кто по каким-либо причинам не может воспользоваться их услугами, можно порекомендовать лишь одно: если есть хоть какая-то возможность найти другую работу, немедленно увольняйтесь. Не стоит тратить силы и здоровье на борьбу. Надо просто жить и работать!

Менеджеры-психологи, отвечающие за психологическую безопасность в коллективе, рекомендуют руководствоваться следующими правилами.

- Там, где возможно, следует искать «взаимные выгоды», а там, где интересы сторон вступают в противоречие, следует настаивать на решении, основанном на беспристрастных объективных критериях, не зависящих от воли сторон.

- Каждая из конфликтующих сторон должна искать в своей позиции возможность «уступок» и идти на них, чтобы достичь компромиссного решения и не усложнить взаимоотношения. Когда стороны готовы понять друг друга и пойти навстречу, вероятность разрешения конфликта очень высока.

- Следует отделять споры между конфликтующими сторонами (люди могут просто не нравиться друг другу) от проблемы, которую нужно решить. И концентрироваться на «выгодах», а не на «позициях». Не смешивайте человеческие отношения и спорные вопросы, не прибегайте к личным выпадам.

Совместимы ли вы с вашей работой?

Если вам не нравится ваша работа, не стоит лихорадочно стучать по клавиатуре, рассылая резюме везде, где «требуется...» и не требуются, не надо также рыскать по киоскам в поисках максимально полного варианта издания «Работа&Зарплата». И дело даже не в том, что наша нынешняя трудовая и социальная реальность находится в кризисе. Психологи считают, что в 74 % случаев «несовместимости» человека с работой дело не в тех служебных задачах, которые он выполняет, не в агрессоре-шефе и завистниках-коллегах, а в нем самом, точнее – в непроработанности его мотивации. Проверьте себя на адекватность взаимоотношений с работой при помощи этого авторского теста!..

За каждый ответ А ставьте себе 6 баллов, за Б – 4 и за В – 1.

1. Сколько времени отпуска вам потребуется, чтобы соскучиться по работе?

- а** – неделя;
- б** – месяц;
- в** – вся жизнь.

2. Какие периоды вашей работы вам больше всего по душе?

- а** – собрания, где обсуждаются планы на будущее;
- б** – затишье, когда можно попить кофейку и посплетничать;
- в** – мероприятия типа командировок и всякие презентации, корпоративы и пр.

3. В понедельник утром вы пьете кофе и думаете:

- а** о предстоящем телефонном разговоре, вызове «на ковер» либо недоделанном в пятницу проекте;
- б** – о ком-то из коллег, кого всегда приятно видеть;
- в** – что ваши таланты пропадают даром на занимаемой должности.

4. В рабочее время вы обедаете:

- а** – «не отходя от кассы» – то есть прямо на рабочем месте, не отвлекаясь от дел;
- б** – в кафе;
- в** – успеваете заскочить домой и/или еще кучу дел переделать – ребенка из сада забрать, вещи в химчистку сдать и т. д. и т. п.

5. Под конец рабочего дня вы:

- а** – никуда не торопитесь;
- б** – активно планируете свой вечер;
- в** – выжаты как лимон, голодны и злы.

6. Какие чувства вы испытываете, когда рассказываете близким и друзьям о своей работе?

- а** – гордость за свои достижения, умения и таланты (либо злорадство в отношении людей, которые не смогли добиться ваших вершин);
- б** – я не считаю нужным это обсуждать;
- в** – стыд и разочарование.

7. Выиграв миллион, вы:

а – вложите часть денег в любимое дело (выкупите часть своего предприятия, чтобы стать хозяином, начнете новый проект, создадите конкурирующую фирму и т. д.);

б – будете тратить деньги на осуществление давних мечтаний, продолжение образования, переквалификацию;

в – вздохнете: «Ну наконец-то не надо работать!»

Вы набрали от 42 до 25 баллов: вы любите свою работу, возможно, сами не зная этого. Мотивация – высокая: вас ведет вперед честолюбие, вера в свои способности, надежда на успех, материальный эквивалент на втором плане. Однако нередко возникающее чувство недооцененности и в какой-то мере недовостребованности на занимаемой должности, а также бессилие перед интриганами и боязнь стать жертвой интриги, могут вызывать нервные расстройства, бессонницу, заболевания ЖКТ стрессогенного характера, возрастной группе старше 40 лет следует опасаться патологий сердечно-сосудистой системы.

Совет: ужесточите личную технику безопасности. Разработайте удобный для вас режим труда и отдыха: обедать только вне рабочего места, приходить и уходить в определенные сроки, ложиться спать и вставать в одно и то же время, обязательно брать больничный, если плохо себя чувствуете, и ни за что не отказываться от отпуска. В общении с коллегами возьмите за правило быть всегда сдержанным и хладнокровным. Также вам необходимо принимать успокаивающие средства по двухнедельному курсу весной и осенью, чтобы исключить бессонницу, а зимой проводить профилактику для ЖКТ, в которую входят отвары из трав и лечебная (облегченная) диета.

От 24 до 14 баллов: работа для вас источник дохода и не более. Мотивация низкая: вы материально заинтересованы, нередко завидуете коллегам, получившим денежные вознаграждения и поощрения, мечтаете о более доходном месте. Если по какой-либо причине вы заработаете меньше, чем рассчитывали, это не только испортит вам настроение, но и может спровоцировать аллергические проявления, расстройства в работе печени и головные боли, а также «скачки» артериального давления. Потому что нередко вы уверены, что работаете не на своем месте, что вам недоплачивают, более активные коллеги обгоняют на карьерной лестнице.

Совет: включите творческую жилку. Попробуйте найти плюсы в занимаемой должности, хотя бы раз подойдите к исполнению задания небанально. Попросите начальство направить вас на курсы развития и повышения квалификации – там бывает очень интересно, можно познакомиться с более мотивированными, чем вы, людьми, настоящими классными специалистами, которые умеют «заражать» других своей профессиональной увлеченностью. К тому же в процессе обучения наверняка выявятся возможности переквалификации на более подходящую специальность. Также вам необходимо больше заниматься своим внешним видом, посоветовавшись с врачом, проводить 1–2 раза в год профилактические курсы приема минеральных вод и ввести в привычку хотя бы дней на десять раз в год выезжать в санаторий по профилю ваших проблем со здоровьем.

Менее 14 баллов: вы ходите на работу по привычке. С относительно равной вероятностью можно считать, что вам не подходит ваша работа и вы не подходите для данного вида деятельности. Мотивации у вас, скорее всего, просто нет, но вы продолжаете по инерции «тянуть лямку», поскольку пока не предоставляется ничего лучшего. Такая позиция бывает характерна для очень молодых, неуверенных в себе людей, либо для тех, кому «чуть-чуть до

пенсии осталось». Но подумайте: ведь каждый день, который вы проводите на своем рабочем месте – это не просто день ниоткуда, это часы вашей единственной жизни. Из-за отсутствия интереса к деятельности вы, вероятно, нередко находитесь в плохом настроении, дело может доходить до депрессий, постоянный «застой» и недовольство провоцируют обострения различных суставных заболеваний.

Совет: ищите себя. Опять же это не значит, что надо срочно ваять заявление «по собственному». Но почему бы не обратиться к шефу, который, поверьте, сам заинтересован в том, чтобы его подчиненным нравилась выполняемая работа, поскольку в этом случае качество ее будет выше, с просьбой о расширении круга обязанностей или введении в него чего-то более интересного. Узнавайте новое, займитесь фитнесом, сходите к психологу с целью коррекции мотивации вашей деятельности. И главное: вам, как воздух, необходимы путешествия, смена обстановки. «Лицом к лицу лица не увидать...» – помните? Когда вы откроете себя миру, он откроет для вас ваше назначение и смысл вашей деятельности. Также вам может помочь оживиться подключение какого-то другого рода деятельности, более подходящей к вашим жизненным целям.

Синдром делового человека

Дурманом является не только героин, алкоголь или, скажем, азартные игры. В одном ряду с ними стоит и трудоголизм – зависимость от работы, как от наркотика. Трудоголизм не является специфической особенностью властной и интеллектуальной элит или людей, чем-либо прославившихся. Он может появиться и у совершенно обычного среднестатистического гражданина, который, предположим, десяток лет жизни отдал строительству собственного дома, чтобы затем дважды по десять лет посвящать себя возведению домов для своих детей и, наконец, соответствующим образом собирается обслужить внуков.

Однако трудоголиком не может быть назван тот, кто, сам того не желая, работает в жестком режиме по причине необходимости, под давлением обстоятельств или долгов. Для трудоголиков типичны тоска по работе, предпочтение ее отдыху, ориентация на выработку. Только исполнение своих профессиональных обязанностей вызывает у такого человека чувство удовлетворения и самооценности. Отпуск для таких людей по-своему – мука. Оправдать его могут лишь какие-нибудь «полезные дела» – ремонт дачи, работа в саду, консервирование овощей и фруктов. Но вместе с тем и активные занятия спортом, так сказать, для кондиции и ради здоровья – зачастую, разумеется, это происходит после двенадцатимесячного сидячего периода жизни и характеризуется неуместными физическими нагрузками. Позволительно также посвящать свое время знакомству с культурными достопримечательностями в стиле «галопом по Европам» – десять замков на Луаре ежедневно.

Похожие судьбы разных «сизифов»

Как и любая другая одурманивающая привязанность, трудоголизм не рождается на пустом месте, он связан с конкретными личностными характеристиками. Из этого, конечно, не стоит делать вывод, что все трудоголики похожи душой, как близнецы внешне. Здесь уместна аналогия с алкоголизмом: в соответствии с типом личности одни люди более подвержены привязанности к алкоголю, другие – менее.

Итак, герои-трудоголики ставят всю свою жизнь на достижение профессиональной цели. Завершив одно дело, они не дают себе возможности ни оглянуться, ни порадоваться. Как печально известный Сизиф, они отыскивают себе новую, более высокую «гору» – подбирают новый, еще более неподъемный камень и без остановки начинают водружать его наверх. Дело осложняется тем, что все трудоголики зверски серьезно относятся к работе и убеждены, что лучше них никто ее не сделает. Особая примета: можно сказать, что такие люди строят свою жизнь по слогану известной песни – «все выше и выше, и выше!».

Во время исследований предрасположенности людей к инфаркту миокарда и параличу мозга американскими специалистами было установлено, что к числу личностных факторов риска принадлежит высокий рабочий темп, способность работать долго и целеустремленно, стремление успевать везде и всюду, явно предпочтительное отношение к работе перед отдыхом.

Трудоголики подолгу задерживаются на работе. Отдых они считают необходимым злом и стараются его избегать: бездействие вызывает в них чувство вины, оттого что так бездарно расточается драгоценное время. Они боятся уйти в отпуск. Если же уходят, то не знают, чем заняться. Даже согласившись пойти в отпуск, все равно держат под контролем ситуацию на работе: иногда по нескольку раз на дню звонят – с дачи, из Рима, из Анталии... Некоторые по возвращении из отпуска в числе наиболее ярких впечатлений описывают густую сеть телефонных автоматов с международным сообщением и относительно дешевые по нашим меркам услуги телефонных служб.

У трудоголиков нет увлечений. Если они и находят себе какое-нибудь хобби, то предаются ему всецело, так что оно уже приравнивается к работе, в рамках которой они стремятся достичь чисто профессиональных (и недюжинных!) результатов. Таким образом, увлечение превращается у них в своего рода монастырский устав, что вновь не оставляет времени для отдыха.

5 признаков, отличающих трудоголика

Раньше «сизифами» были только мужчины. Сегодня появились и представительницы прекрасного пола. Правда, их называют «железными леди». Если, поговорив начистоту с самим собой, вы находите у себя следующие пять признаков, перечисленных ниже, то, пожалуй, вам стоит воспользоваться следующим тестом, чтобы, скорее всего, с окончательной уверенностью определить: «Да, я – трудоголик!» Но и тут отчаиваться не стоит. Попробуйте вылечить себя сами. Как? Постарайтесь полюбить релаксацию и ничегонеделание.

1. Недостаток отдыха и неумение отдыхать

Трудоголики не умеют отключаться, расслабляться, делать что-то без всякого особого смысла, просто ради удовольствия. Стоит им прервать свой бег на профессиональной дистанции, как в голове сразу начинают вертеться мысли о том, что бы такое придумать и осуществить, чтобы их свободное время не стало потерянным. Если их удастся склонить к какой-либо посторонней деятельности – например, заманить в поездку всей семьей за город, то там они ведут себя нервно, раздраженно, цепляются за любую мелочь и открыто нарываються на конфликт. Для чего? Чтобы поругаться и уйти по своим делам или хотя бы просто отплатить за свое «потерянное время» испорченным настроением.

2. Вечная спешка

Количество дел, коими человек может себя обременить, никем, в сущности, не ограничено, количество же часов в сутках, как мы знаем, – строго лимитировано: 24 и ни секундой больше! Из всего этого и проистекает постоянное отставание и борьба со сроками.

3. Перфекционизм

На самом деле этим термином обозначается не только вполне безобидная, но, мы бы сказали, даже очень полезная доктрина морального усовершенствования. Перфекционисты любят во всем порядок. Они испытывают потребность в планировании жизни, по возможности не только на ближайшие дни в деталях, но и на десятилетие (лучше тоже в деталях!). Случай – один из главных их врагов. Перфекционистов крайне нервирует, когда на их пути возникают какие-либо непредвиденные препятствия, скажем, пробка на перекрестке. Они старательны, не терпят недобросовестно выполненной работы. Масса дел при стремлении выдать наилучший результат нередко приводит их к невыполнению планов и к тому, что они оказываются вынуждены отдать предпочтение количеству перед качеством. В зависимости от характера они либо терзаются угрызениями совести оттого, что чего-то из задуманного не осуществили, либо стараются себе внушить, будто сами они все сделали прекрасно, а вот их окружение настроено чересчур уж критично.

4. Тревожный настрой

Человек, от которого постоянно «уходит поезд» и перед которым все время маячат призраки невыполненных (в том числе реально невыполнимых!) дел, борется с неуверенностью и страхом, а нередко и с невротическим восприятием реальности. Его постоянно мучает

совесть, оттого что он пренебрег чем-либо или сделал что-то не так, как должен был или как оно того заслуживало.

5. Стремление к похвале и признанию

В чистом виде трудоголик ведет себя так же, как игрок, который не перестанет играть до тех пор, пока ему идет карта, или как алкоголик, который не перестанет пить, пока не свалится под стол. Трудоголик, со своей стороны, не перестанет работать, пока, как ему кажется, «восходит его звезда» и он еще физически крепок.

Хотите быть всегда впереди?

Относительно нижеследующих вопросов решите, согласны вы с ними или нет.

За каждое «да» ставьте себе по одному баллу.

- 1. Наметив для себя цель, вы идете к ней совершенно бескомпромиссно?*
- 2. Вы часто бываете неудовлетворены достигнутыми результатами?*
- 3. Вы чувствуете себя усталым, переутомленным, на грани истощения сил?*
- 4. Вы перенапрягаетесь на работе?*
- 5. Вы испытываете потребность в планировании жизни на длительную перспективу?*
- 6. Вас сильно раздражает, когда на пути осуществления ваших рабочих планов возникают препятствия, из-за которых приходится что-то менять или ждать?*
- 7. Вы страдаете избыточным весом?*
- 8. У вас высокое давление?*
- 9. У вас повышенное содержание жиров в крови?*
- 10. И повышенное содержание холестерина?*
- 11. Вы часто переносите «на ногах» какие-либо заболевания?*
- 12. Вам некогда отдыхать?*
- 13. Вы испытываете чувство тревожности, о чем никогда никому не рассказываете?*
- 14. Вам некогда заниматься спортом ради отдыха или туризмом?*
- 15. Вы курите?*

Вы набрали от 0 до 3 баллов: у вас все в порядке.

От 4 до 5 баллов: дела ваши не так уж плохи, но будьте осторожны – вы принадлежите к группе риска!

6 баллов и более: вы явный трудоголик. Не отчаивайтесь, помните о том, что каждый может изменить свой жизненный стиль.

Не пора ли отдохнуть?

Знаете ли вы, что на самом деле в отпуск надо уходить не по графику, составленному начальством либо коллективом, а... по желанию. Точнее, наш организм способен подсказывать, когда нам пора отдохнуть. Недавние исследования американских психологов показали, что в наилучшей умственной и физической форме находятся те 13,8 % отпускников, которые планировали свой отдых, исходя из самочувствия, а не социальных либо материальных факторов.

Тест поможет вам понять, насколько близко вы подошли к состоянию душевного и физического истощения, а может быть, вам пора в отпуск уже сейчас?

За каждый ответ А ставьте себе 7 баллов, за Б – 5 баллов, за В – 3 балла и за Г – 1 балл.

1. Последнее время по утрам я:

- а*** – просыпаюсь в плохом настроении, причину которого не сразу могу отыскать;
- б*** – не могу обойтись без чашки-другой кофе;
- в*** – не помню, какие дела должен сделать именно сегодня;
- г*** – без прежнего удовольствия веду ребенка в детский сад либо в школу (либо гуляю с собакой).

2. Днем я прерываю работу, для того чтобы:

- а*** – справиться с головной болью;
- б*** – унять боль в желудке либо дискомфортные ощущения в ЖКТ;
- в*** – преодолеть раздражение против клиентов и коллег;
- г*** – помассировать затекшие ноги.

3. Возвращаясь домой, я:

- а*** – проклинаю давку в общественном транспорте либо автомобильные пробки;
- б*** – захожу в кафе либо в магазин, потому что домой не хочется;
- в*** – с трудом удерживаюсь от искушения выпить банку пива либо коктейля;
- г*** – от усталости едва не сшибаю с ног прохожих.

4. Вечером я:

- а*** – едва успев раздеться, хватаюсь за все подряд домашние дела;
- б*** – не желаю ни с кем общаться, почему и надеваю наушники и слушаю плеер;
- в*** – раздражаюсь на близких, и дело может дойти до ссоры;
- г*** – уписываю плотный ужин.

5. Перед сном я предпочитаю:

- а*** – посмотреть кино;
- б*** – читать либо заниматься рукоделием;
- в*** – отмокать в ванной либо делать косметические процедуры;
- г*** – прогулку либо легкую разминку (либо массаж).

6. Простудным заболеваниям я подвержен:

- а*** – в сильной степени (несколько дней назад долечился!);
- б*** – страдаю от хронического бронхита (тонзиллита, синусита и пр.);
- в*** – раз в квартал непременно схватываю хотя бы насморк;

г – даже гриппом болею далеко не всегда.

7. С начала года я занимаюсь спортом с регулярностью:

а – далек от спорта да и некогда;

б – ну, может, раз в 10 дней что-то получается;

в – 1–2 в неделю по 1–2 часа;

г – 2–3 раза в неделю по 2–3 часа.

Вы набрали от 49 до 39 баллов: ваш организм измотан не только и не столько плотным рабочим графиком и высокими нагрузками, сколько вашим к нему пренебрежительным отношением. У вас наверняка имеется не одна вредная привычка. Разрушительный эффект поддерживается вашим весьма сложным характером. Перестаньте работать на износ и злиться на окружающих за то, что они не желают замечать ваших подвигов. Возьмите отпуск как можно скорее и как можно более долгий и отправляйтесь либо в лечебные учреждения (идеально будет съездить на воды), либо разработайте себе программу глубокого релакса где-нибудь в курортных, но не очень людных местах.

Совет: рассчитайте время отдыха так, чтобы не попадать сразу «с корабля на бал», – то есть дату приезда из санатория либо с курорта и дату выхода на работу должно разделять 2–3 дня, которые позволят вашему организму адаптироваться и более плавно войти в рабочий режим.

От 38 до 28 баллов: ваша раздражительность и быстрая утомляемость вызвана либо неуверенностью (страх потерять рабочее место, остаться без средств и пр.), либо неумением вовремя и твердо сказать «нет», когда на вас перекладывают чужие обязанности. Обратите наконец внимание на себя! Сходите в сауну, на массаж, выходные посвятите тем занятиям, которые более всего вам по душе. Подчеркиваем – именно вам, а не вашим близким и друзьям, не надо в данном случае идти у них на поводу!.. Однако следует подумать и об отпуске – хотя бы двухнедельном! – в ближайшие 2–3 месяца. Провести отпуск вам лучше на природе: либо на даче, либо в туристической поездке, в походе.

Совет: выберите проверенные маршруты, поскольку экзотические страны либо непредвиденные трудности будут усиливать, а не компенсировать вашу неуверенность и усталость. На даче посвящайте время любованию природой, прогулкам, подвижным играм, а не вскапыванию грядки (либо строго регламентируйте: 2–3 часа в земле копаемся – остальное время отдыхаем!).

От 27 до 17 баллов: вы можете еще достаточно долго обходиться без отпуска, однако вам уже становится скучным привычный режим. Внимание снижается, мотивация ослабевает, в будущем вероятно появление депрессивных состояний. Не обманывайте себя, говоря, что именно такой ритм и стиль жизни вы сами всегда хотели иметь и планировали. В ближайшие полгода вам жизненно необходимо сменить обстановку – иначе и в работе успехов не видать, и отношения с людьми пострадают, да и самочувствие начнет ухудшаться. Поэтому планируйте отпуск хотя бы на 10–14 дней и – отправляйтесь в погоню за новыми впечатлениями и экзотикой!

Совет: не забудьте сделать все необходимые прививки, если поедете на экзотический курорт, не увлекайтесь местной едой и напитками, а экстремальные развлечения позволяйте себе только в состоянии абсолютной трезвости!

Менее 16 баллов: вообще-то вам можно позавидовать – настолько хорошо вы относитесь к себе! Поговорка «Береженого Бог бережет!» в значительной мере про вас. И все-таки, даже если режим труда и отдыха в вашей жизни предельно гармоничен и сбалансирован, иногда необходимо отвлечься. Вы работаете уже несколько лет безо всяких отпусков? Не чувствуете усталости? Да и диспансеризация показывает, что ваш организм в отличной форме? Знаете, это обманчивое ощущение. Ведь на самом деле необходимого каждому из нас чувства «полноты жизни» у вас нет – иначе вы просто не стали бы отвечать на вопросы этого теста! Можете не привязываться к определенным датам либо сезонам, но помните: привычку отдыхать жизненно необходимо восстановить.

Совет: в отпуск вам лучше отправиться туда, где не были ни разу. Пусть это будет исполнением какой-нибудь давней мечты – тогда вы поймете, что отлично поработали и заслужили свой праздник!..

7 причин немедленно взять отпуск

По статистике, 7 из 10 россиян предпочитают отдыхать летом, двое – открывают новые маршруты по экзотическим странам в межсезонье и зимой, и один, у которого несколько лет подряд заслуженный отпуск компенсировался деньгами или переносился на неопределенный срок, может с гордостью назваться трудоголиком. Однако недаром от века все религии считают гордость «матерью всех пороков» – она, как выяснилось, и для здоровья вредна! Поэтому от души советую: наступить на горло собственной гордости и силе воли и немедленно правдами и неправдами добиваться у начальства хотя бы недельного отпуска, пусть даже в счет будущих трудовых достижений. И вот почему...

Причина I – психологическая

Согласитесь, нелегко тащиться каждое утро на работу и вечером с нее же, постоянно вспоминая о том, что русское лето коротко, что на даче пропадают без полива овощи, что заветная мечта о шашлычке на природе, рыбалке, пляже и прочих приятностях летнего времяпрепровождения маячит в тумане выходных. А в эти самые выходные, по закону подлости, запросто могут начаться дожди – и прости-прощай, отдых! А если еще рядом с вами в транспорте случайно оказывается человек с загоревшим и счастливым видом отпускника, настроение, понятное дело, опускается ниже плинтуса. Большинство из нас в июне-июле пытаются все успеть: и в офисе положенные часы отсидеть, и погулять, и отдохнуть. Но сутки, увы, не растягиваются, хотя и темнеет поздно. Поэтому мы вырываем часы летнего благоденствия у... еды и сна. Питаемся кое-как, недосыпаем. В результате толку от нас мало – что на работе, что на пляже. Психологи предупреждают: летнее стремление все успеть чревато развитием синдрома хронической усталости, депрессии, бессонницы, головных болей и травматизмом. Поскольку невыспавшийся человек просто опасен для себя и окружающих!

Причина II – гастрономическая

Желудок каждого человека – гурман и неженка. Он не прощает еды на ходу, некачественной пищи, жития в состоянии постоянного стресса, недосыпания и спешки. Все это мы допускаем, стремясь «урвать себе кусочек лета», но не уходя в отпуск. Гастроэнтерологи давно заметили, что в августе-сентябре количество пациентов, обращающихся с жалобами на боли в желудке, дискомфорт и нарушения пищеварения, возрастает почти в 2 (!) раза. Причем обычно это люди, кто летом не отдохнул. Особенно печальны последствия режима нон-стоп для тех, кто уже страдает гастритом или язвой желудка и двенадцатиперстной кишки: наибольшее количество хирургических вмешательств по этой причине фиксируется как раз в сентябре-октябре. Конечно, это происходит не только из-за банальных перекусов на ходу и чем придется, не только из-за недосыпания и стрессов. Дело в том, что усвояемость большинства витаминов и микроэлементов, жизненно необходимых не только для нормального функционирования нашего ЖКТ, но и для жизнедеятельности всего организма, повышается именно в теплое время года – под ласковыми лучами солнца. К примеру, витамин D, ответственный за рост и обновление, который есть в яйцах, моркови, чернике, печени и некоторых сортах рыбы, усваивается организмом только на свету. Причем не каком-нибудь – а только солнечном! Летом мы привыкли наесться овощей и фруктов, на всю зиму впрок запасаясь полезными веществами. Однако в жестком рабочем ритме наш организм просто не способен

все это почерпнуть из продуктов – он все равно потребует подкормки мультивитаминными комплексами. А оно вам надо? Не проще летом отдохнуть?!

Причина III – терапевтическая

Летний отпуск вам просто необходим, если за период осень-зима-весна вы более трех раз болели простудными заболеваниями. Имеются в виду грипп, ОРВИ, ОРЗ с высокой температурой и продолжавшиеся около недели. Также показанием может считаться хронический (повторяющийся с небольшими перерывами) насморк, хронический бронхит, трахеит и, разумеется, все патологии дыхательных путей. Только летом вы без риска для здоровья можете долечить «зимние болячки» и значительно потеснить хронические. Можно смело отправляться на любой курорт – акклиматизация вам не грозит, пока в России тоже теплая погода. Врачи все чаще и настоятельнее рекомендуют часто простужающимся людям, а в особенности – страдающим бронхитами или перенесшим пневмонию, брать отпуск и отправляться на курорт только (!) в теплый период. Поскольку иначе весь терапевтический эффект солнечных ванн и прочих процедур будет начисто уничтожен неминуемой акклиматизацией: чем больше температурная амплитуда, которую вам приходится пережить в путешествии и по возвращении домой, тем выше риск не только растерять весь лечебный эффект, но и заполучить осложнение.

Причина IV – кардиологическая

Знаете ли вы, что в США, Бельгии, Нидерландах и еще нескольких странах людям, страдающим некоторыми сердечно-сосудистыми патологиями, запрещено выходить на работу в жару? В первую очередь это, конечно, касается тех профессий, от которых напрямую зависят жизни: медперсонал, спасатели, водители, диспетчера авиа- и железнодорожных линий и т. п. Однако даже простая учительница государственной школы в Штатах имеет право на внеочередной летний отпуск и да же (!) лечение, если страдает тяжелой формой гипертонии, любым видом АВ-блокады, пороком сердца, острой формой сердечно-сосудистой недостаточности или если был перенесен инфаркт или инсульт не позднее чем 5 лет назад и если температура воздуха превышает зафиксированную для данной местности климатическую норму всего (!) на 3 градуса. Понятное дело, что в культурных государствах о гражданах заботились всегда. Но почему бы не позаботиться и нам о себе – хотя бы самим? Тем паче что все издания прожужжали нам все уши о том, как опасно людям, страдающим сердечно-сосудистыми заболеваниями, напрягаться физически и даже интеллектуально в жаркий период года.

Причина V – офтальмологическая

Да-да, не удивляйтесь! Летом в связи с усилением солнечных излучений наши глаза напрягаются гораздо больше и, естественно, больше устают. Особенно худо приходится тем, кто работает за компьютером. Во-первых, редко в каком офисе рабочие места организованы настолько правильно, что освещение остается всегда ровным и приглушенным. Обычно либо несколько часов в день солнечные лучи падают на монитор, заставляя нас прищуриваться и вглядываться изо всех сил, либо окна заклеиваются сплошь зеркальной бумагой, оставляя нас в плену искусственного освещения. Даже если оно не слишком резкое, все равно пользы глазам не приносит! Офтальмологи предупреждают: именно в теплый сезон чрезмерное напряжение глаз способно привести к спазму сосудов, может ускорять их скле-

розирование, приводит ко временному или постоянному ослаблению зрения. Поэтому, если не встаете из-за компьютера даже в пляжный сезон, хоть профилактический курс глазных капель проведите. Очень хороши «Эмоксипин Акос» утром и вечером по одной капле в течение месяца. Но лучшее решение, конечно, обзавестись качественными солнцезащитными очками и выпросить себе отпуск.

Причина VI – аллергическая

Аллергия боится солнечных лучей, если, конечно, у вас нет столь редкой ее разновидности, как аллергия на солнце. Специалисты настоятельно рекомендуют аллергикам и страдающим кожными заболеваниями (экзема, псориаз, дерматиты и пр.) отдыхать летом и желательно в своих широтах, в привычном климате. Во-первых, организм хорошо адаптирован и шанс встретить незнакомый аллерген минимален. Во-вторых, дозированное (согласно рекомендациям врачей для каждого пациента индивидуально!) солнечное облучение повышает иммунитет, а значит, и оборонные способности организма против аллергенов. Также для страдающих аллергией на пыль, смог, некоторые резкие запахи нахождение в летнем городе противопоказано. Не хотите мучиться весь следующий год – срочно в отпуск и за город, как можно дальше от вредоносных автомобильных выхлопов, пылевых вихрей и экзотических новинок парфюмерии! Зимой-то многое из этого худо-бедно, но фильтруется снежным покровом (фактически – впитывается в него, отчего мы с ужасом и наблюдаем серый городской снег!), а летом – все эти прелести обрушиваются на нас, беззащитных!

Причина VII – техническая

Опасностей и тут немало. Работающие в помещении с кондиционером в большинстве случаев жалуются на хронический насморк и фарингит. Ношение целый день одной и той же, нередко пропотевшей, строгой формы приводит к угревой сыпи и фурункулезу. Городской смог способен вызвать обмороки и мигрени. Нахождение в одном помещении с озлобленными жарой и отсутствием летнего отдыха людьми чревато проявлениями агрессии, повышающими общую стрессогенность обстановки. А из нее уже вырастают и производственный травматизм, и скандалы, и депрессии.

Советы для тех, кто не смог поехать в отпуск

Если же, изучив все эти аргументы, вы по самым уважительным причинам по-прежнему не можете позволить себе летний отпуск, постарайтесь соблюдать хотя бы несложную технику безопасности:

- Избегайте автомобильных пробок. В дни, когда город вырывается на дачи или едет с них, лучше воспользоваться метрополитеном. Тем более что летом он достаточно свободен.
- Спите с окнами и балконом настежь открытыми и не менее хотя бы 7 часов (некоторые люди в действительности неспособны летом спать необходимые 8 часов!).
- Желательно питаться либо в проверенных кафе (обязательно поддерживать ЖКТ супом!), либо приносить с собой домашнюю еду в термосах и контейнерах. Летом в десятки раз повышается риск пищевых отравлений!
- Помните: все успеть – невозможно! Не стоит гулять по городу допоздна, если наутро вам в 6:00 вставать и отправляться на работу. Зато уж выходные освободите ото всех дел и проводите за городом, с приятными людьми и в спокойной обстановке.

- В жару всем, кто старше 40 лет, необходимо периодически измерять артериальное давление. Идеально, если дома есть прибор, но можно для профилактики и к врачу зайти, тем более что летом в поликлиниках обычно малоллюдно.

- Не переносите недомогания (в том числе простудные) «на ногах». Жара ослабляет организм, и болезнь может развиваться с эффектом «снежного кома» – накладываются обострения уже имеющихся хронических заболеваний, велик риск неожиданных осложнений и т. п.

- На втором месте после летнего, если рассматривать пользу для здоровья, считается осенний отпуск – с конца августа и по ноябрь. На многих курортах начинается великолепный бархатный сезон, у вас есть шанс наесться южных плодов, да и акклиматизационный удар, если повезет, будет не столь разрушителен.

- Делаем выводы: не получилось отдохнуть летом (должен же хоть кто-то работать в этом городе!) – срочно перепланируем отпуск на осень!

Сотрудник без в/п

Одной-двумя поведенческими особенностями, которые могут раздражать окружающих, обладает каждый из нас. Наши близкие и друзья к ним привыкли. А вот на новом месте работы в первые же дни решается: будут ли коллеги и начальство мириться с вредными привычками ценного сотрудника или предпочтут поискать профессионала такого же уровня, но, как все чаще пишут в объявлениях, «без в/п»? Решение зависит от статуса компании, отношения работающих в ней людей к своим обязанностям и, разумеется, вашего профессионализма. Сотрудника, приносящего компании неплохой регулярный доход, никто не уволит за небольшие опоздания или беспорядок на столе. Много зависит и от сферы вашей деятельности. К примеру, неаккуратный и безалаберный секретарь – катастрофа для любого офиса. А точно такого же дизайнера (при условии, что он креативен и талантлив!), скорее всего, никто не тронет. Требования к внешнему виду сотрудника, который постоянно общается с клиентами, будут гораздо выше и строже, нежели к тому, кто в основном скрыт от посторонних глаз... Ну а теперь пройдемся собственно по привычкам.

Неаккуратность (как и нечистоплотность, и, простите, резкий запах – даже дорогих духов!) абсолютно неприемлемы. Люди в офисе и так находятся в ситуации вынужденного общения, и дополнительный раздражитель им совершенно ни к чему. Поэтому привычками заворачивать сэндвичи в деловые бумаги, носить одну и ту же одежду по месяцу, не снимая, и обливаться любимыми духами – точно придется пожертвовать!

Забывчивость в какой-то мере полезна для вашей нервной системы: так организм защищается от кучи лишних дел. Важно научиться вычленять главное в каждом рабочем дне, всегда о нем помнить и неукоснительно выполнять. Прикрепляйте на видном месте листочки-«напоминалки». К примеру: «проверь почту!» или «не забудь выключить компьютер!». Однако соблюдайте меру – не более пяти листочков, иначе рабочий стол, стена или монитор, увешанные «напоминалками», заставят начальство и коллег думать, что у вас ранний склероз. Если забывчивость ставят вам на вид, никогда не забывайте извиниться!

Опоздания – прежде всего враги самого человека, поскольку заставляют жить под гнетом постоянного стресса. Однако в больших городах, запруженных людьми и транспортом, всегда приходится и делать все вовремя просто невозможно. Но стараться надо – особенно если вы только что начали работать на новом месте. Первые несколько месяцев всеми силами избегайте опозданий или хотя бы умело маскируйте их. Если за это время добьетесь статуса «почти незаменимого» сотрудника, то шеф и коллеги могут примириться с вашими опозданиями не чаще двух раз в неделю и не более чем на полчаса. Главное правило: никогда не бойтесь предупредить по телефону, что опаздываете, – это сохраняет имидж человека ответственного.

Табак. Если время перекуров не превышает 10 % от рабочего дня, то беспокоиться в общем-то не о чем. Хотя в этом вопросе почти каждая компания придерживается собственной политики (определенное время для курения, утвержденное количество перекуров, запрет на курение). Выяснить позицию компании по данному вопросу лучше в первый же рабочий день.

Спиртное. Ребенку ясно, что пьяным на работе лучше не появляться и во время рабочего дня не пить. А вот если в вашем офисе действуют обратные нормы, то это уже повод задуматься о том, нужна ли вам такая работа.

Рассмотрев основные вредные привычки, приходишь к выводу, что человек, обходящийся без них, имеет куда большие шансы сделать успешную карьеру. Но вот если в погоне за самым лучшим местом в жизни вам приходится изменять свою личность до неузнавае-

мости, стоит задуматься – вы ли займете это возжеленное место или это будет уже совсем другой человек – для самого себя этакий «незнакомец без вредных привычек»?..

Радости офисной жизни

Даже если мы не горим на работе, мы на ней – живем. Потому что львиную долю отпущенного нам времени проводим именно на работе. Разумеется, мы стремимся эту свою офисную «жизнь внутри жизни» сделать максимально насыщенной, комфортной и разнообразной. Вот откуда берутся офисные традиции, законы, взаимоотношения, игры...

Еще в 30-х годах прошлого века социологи и философы отмечали тенденцию роста многоплановости человеческой жизни. В разных сферах один и тот же человек проживает как будто совсем даже не связанные друг с другом судьбы, и если приглядеться, то все эти сферы его взаимодействия с окружающим миром – словно бы матрешки, вложенные одна в другую: они обеспечивают личности признание, успех и даже... в какой-то мере защиту. Вот почему недополучающий уважения и заботы в семье с головой уходит в работу, а далеко не первый среди сотрудников поражает своими успехами в каком-нибудь таинственном или экстремальном хобби...

Традиции

Приходя на работу в новый коллектив, каждый отмечает и обязан принять сложившиеся в нем традиции, позволяющие разным людям, работающим вместе, чувствовать себя – сообществом. К примеру, на 8 Марта принято дарить женщинам цветы и организовывать застолье, а на 1 Апреля – обмениваться смешными безделушками, писать друг другу юморные записочки или внутрисетевые послания...

- Даже если какая-то из офисных традиций вызывает у вас недоумение или просто раздражает, – нельзя прямо и нервно протестовать, иначе рискуете навсегда остаться в коллективе «чужаком»!

- Попробуйте расширить границы традиции, которая вам не по душе: скажем, вместо банальных шуточек на 1 Апреля порадовать коллег своей – оригинальной, или к традиционному чаепитию вместо приевшихся покупных тортов принесите домашний пирог... Вариантов видоизменения неполюбившейся вам традиции – масса, надо только подойти к проблеме дружелюбно и творчески!

- Не пытайтесь прививать на новом месте работы те традиции, которые радовали вас на прежнем! Особенно неприятно бывает коллегам, когда новичок часто повторяет: «Вот в отделе, где я раньше работал, было принято на день рождения готовить сюрприз!» или «У нас каждый рабочий день начинался с общего кофепития!»... Помните мудрость старинной поговорки «Не суйся в чужой монастырь со своим уставом!» и примите своих новых коллег со всеми их странными традициями.

Законы

Устанавливаются начальством и редко претерпевают изменения. Они могут быть строгими, зато благодаря им сохраняется распорядок и даже определенный комфорт. К примеру, объявление из 13 пунктов на тему «Чем офис отличается от пляжа?» – это и есть закон, предписывающий в данном случае дресс-код. «Перекуры – вне здания и не более 5 минут!» – тоже закон, хотя может действовать негласно, а не вывешиваться на стене.

- Законы создают не для того, чтобы их обсуждать, а чтобы исполнять, так что помните – ваше недовольство законами, высказанное в тесном кругу, скорее всего, дойдет и до слуха их создателей.

- Почаще вспоминайте старинную поговорку: «Станешь царем – будешь законы писать, а пока подчиняйся!». Есть, правда, и своего рода ответ на нее: «Дуракам закон не писан!», но упорные носители такой информации долго не задержатся нигде.
- Незнание закона не освобождает от ответственности, так что, попав на новое место работы, постарайтесь узнать все действующие законы как можно скорее!

Взаимоотношения

Отношения в офисе развиваются по принципу сериалов – со всеми вытекающими пролонгированными перипетиями и страстями.

- Всегда помните, что новичка в коллективе (особенно это касается женщин) всегда ждет настороженный, а то и враждебный прием.
- Как только вместе с коллегами переживете первые общие трудности (например, какой-нибудь срочный проект), отношения наладятся, вы станете «своим» или «своей».
- Полегче воспринимайте проблемы в отношениях – по тому же сериальному принципу: поссорились – помиримся (при условии четкого отслеживания и обезвреживания направленных против вас интриг).

Игры

Это и есть наиболее приятный момент офисных отношений!.. Тут вам и гонки на компьютерных стульях, и кидание бумажными шариками, и турниры на меткость бросания смятого листа в корзину для бумаг, и фанты, и, разумеется, всякого рода сетевые игры... Экстремалы устраивают даже тараканьи бега или «дартс мести», где кругом служит карикатурный портрет начальника, а вместо дротики используются шарики из жевательной резинки, кнопки, иголки, булавы... полет фантазии мстителей обычно безграничен!

• Офисные игры – бесконечно полезная выдумка с точки зрения психологов. Они помогают вовремя снять напряжение и избежать конфликта, «очистить мозг» перед выполнением ответственной задачи, поднимают настроение и повышают работоспособность и общий тонус сотрудников, а к тому же еще и способствуют «потеплению» психологического климата в коллективе... согласитесь, как-то неудобно враждовать с коллегой, с которым только что в одной команде выиграли какой-нибудь турнир!

• Увлеченные игрой сотрудники вряд ли будут так часто бегать курить, а это существенный плюс здоровью коллектива в самом прямом смысле!

• Психологи настаивают, что на каждый час напряженной работы должно приходиться 10–15 минут гимнастики или игры, которые помогают снять стресс и «освежить голову».

• Если в работе есть место игре, шутке, радости, то люди не чувствуют себя на 8–10 часов вырванными из жизни и с удовольствием посвящают время работе.

Важно!

Чем подвижнее игра, тем лучше успеют отдохнуть сотрудники и тем легче будет им приступать к новому заданию. Примерно так считают руководители, которые прикрепляют в рабочих комнатах на стену настоящий дартс или корзину для «офисного баскетбола». И они совершенно правы! В столь продвинутой стране, как США, это вообще норма.

Интересно!

Известен опыт одного российского предпринимателя, который назначил начало рабочего дня в своей компании на полчаса раньше, определив это время сотрудникам «на раскочку» – кофе, проверку почты, общение в социальных сетях и отзвон близким. Работники были довольны, однако очень быстро обнаружились серьезные недочеты в работе компании, снизилась активность и производительность труда. Шеф решил, что «распустил народ», и отменил свое нововведение. Если бы он знал, что в проблемах было виновато отнюдь не общение, а... кофе! Согласно исследованиям, большинство людей перед выходом из дома пьют кофе, чтобы взбодриться, – и первая чашка им в этом помогает. А вот вторая, выпитая уже в офисе, оказывает обратное действие. Ничего не поделаешь – таков закон обмена веществ в человеческом организме, и именно поэтому медики не рекомендуют увлекаться кофе.

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.