

Владислав Яровицкий

**Молодому бизнесмену, или
Что делать с
деньгами и властью**



Владислав Яровицкий
Молодому бизнесмену, или Что
делать с деньгами и властью

Авторский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=182038

Молодому бизнесмену, или что делать с деньгами и властью: Правообладатель ЛА «Научная книга»; М.;

Аннотация

Что делать с деньгами и властью? С одной стороны, вопрос предельно ясен – власть и деньги являются именно тем желанным призом, за который сражаются бизнесмены. Власть и деньги – это тот предел, к которому стоит стремиться, вершина горы, на которую трудно взбираться и откуда невозможно спуститься. Деньги и власть... Впрочем, что с ними делать, вы поймете и сами, когда они у вас будут. А что делать, если у вас нет ни того, ни другого?

Содержание

Предисловие для эстетов	4
Совет ради совета	5
Последнее напутствие	7
ЧАСТЬ I. ПОБЕДИТЬ ИЛИ ПРОИГРАТЬ	8
Глава 1. КАК РАЗОБРАТЬСЯ В СЕБЕ	8
Глава 2. ЧЕГО БЫ ВЫ ХОТЕЛИ НА САМОМ ДЕЛЕ, ИЛИ ДЕВЯТЬ МИФОВ И СУРОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ	13
Глава 3. КАК НАСТРОИТЬСЯ НА УДАЧУ И ПРИОБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И СВОИХ СИЛАХ	22
Глава 4. ЧТО ДЕЛАТЬ С ДЕНЬГАМИ И СВОБОДНЫМ ВРЕМЕНЕМ	28
Глава 5. КАК ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ	35
Глава 6. ВЫ НОВИЧОК	38
Глава 7. КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ КРИТИКИ И ВРЕДНЫХ ЛЮДЕЙ	45
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Владислав Яровицкий

Молодому бизнесмену, или что делать с деньгами и властью

Предисловие для эстетов

Если вы никогда не читали ни Эрика Берна, ни Сэмюэла Данкелла, ни Алана Пиза, ни даже (что весьма и весьма странно!) Дейла Карнеги, то удивительно, почему вы считаете, что это предисловие адресовано именно вам. С другой стороны, когда-то же надо приобщаться к элитным трудам и осваивать мудрую науку психологию (а заодно и соционику, и искусство понимать телодвижения бодрствующего и спящего человека, и типоведение, так далее!). Кем вы были до того, как решили прочитать этот труд? Человеком, попавшим в мир бизнеса и не знающим, куда рулить. Кем вы станете после прочтения? Эстетствующим молодым бизнесменом (правда, пока без денег и без короны, но то ли еще будет!).

О чем вас следует предупредить? Возможно, вы не поймете, с чего же вам начинать свое восхождение вверх по служебной лестнице... Что ж, тогда вам придется снова и снова перечитывать нашу книгу, и вот тогда, когда вы в полной мере овладеете всеми ужимками и прыжками, в ней описанными, и придет ваша пора действовать! И не забывайте, что все должно быть красиво, иначе какой же вы эстет?

Совет ради совета

Вы, наверное, слышали о таком замечательном (между прочим, всемирно известном) исследователе творчества, как Роджер ван Оих? Если нет, то вы очень многое потеряли в жизни! А все дело в том, что он делает как раз то, в чем нуждается большая часть человечества – раскрепощает мозг и дает его владельцу право на фантазию. Вы думаете, что вы живете и думаете свободно? Отнюдь нет, вы сами себя крепко и основательно заперли, и вряд ли вам может кто-то или что-то помочь выбраться на свободу, если вы сами этого не пожелаете. А вы не пожелаете, если вас как следует не встряхнуть...

Впрочем, сразу же ответим на возникший у вас вопрос – а зачем, собственно, нужна какая-то свобода, если вам и так прекрасно живется? Вы молоды и полны сил, перед вами лежит широкий путь в бизнес, и скоро (чем скорее, тем для вас лучше!) у вас будет много денег и неограниченная власть. Но что это даст человеку с зашоренным сознанием? Честно говоря, ничего, и вы, если подумаете, поймете, почему мы так говорим. Взять хотя бы тот же образ лошади с шорами на глазах – она летит вперед, поскольку иного пути она не видит (по сторонам глазеть мешают шоры). Предположим, что до сих пор ею правил наездник или возница, и вдруг по какой-то причине лошадку выпустили на волю, только не сняли шоры. Куда побежит освобожденное животное? – правильно, вперед, она не видит иной дороги, понимаете? И будет она так бежать до тех пор, пока не упадет от усталости или же с ее глаз не свалятся несчастные шоры. Вот и вы пока схожи с этой лошадкой.

А что делать, чтобы у вас никогда не возникало даже тени подозрения, что вы движетесь по замкнутому кругу? Это сложный вопрос, и он не предполагает однозначного ответа. Во-первых, перестаньте думать, что к цели есть лишь один путь, их ровно столько, сколько вы сможете придумать. Другое дело, что нас всю жизнь учат выбирать из множества вариантов лишь один и считать его правильным и единственно возможным, потому во взрослой жизни мы просто не затрудняем себя поиском какого-то нового решения (в обход привычного). А вы отриньте эту установку и попытайтесь проторить свою дорожку, будьте пионером во всех смыслах этого слова!

Во-вторых, школа из всех сил старалась привить ученикам страх перед плохой оценкой, что даже став взрослым и солидным, человек внутренне холодеет при мысли о том, что может допустить ошибку. До чего живуч ужас перед тем, что тебя признают двоечником, неудачником!.. Но в жизни никто не будет все время гладить вас по шерстке и ставить пятерки, провалы и промахи неизбежны, и что, по-вашему, лучше – паниковать и клеймить себя позором, или спокойно стараться исправить ситуацию? Естественно, ваша логика должна подсказать вам, что последний путь все-таки более достойный и перспективный. Так что примите к сведению простое пожелание: не бойтесь ошибиться, ведь никогда не совершает ошибок лишь тот, кто ничего не делает. Как говорит один оригинальный и свободомыслящий человек: ну и что, что упаду? – встану и дальше пойду. Почему бы вам не последовать его примеру?

Но человеку больше всего мешают жить его крепкие запреты на творчество – вам только кажется, что вы ничего себе не запрещаете, просто за вас все сделало ваше подсознание. Вероятно, вы настолько вжились в образ серьезного и взрослого человека, что вам трудно вспомнить, как вы резвились, смеялись и озорничали, когда были ребенком, разве не так? А творчество и детство тесно связаны... Если бы вы могли вытащить на свет свою детскую непосредственность и позволить ей вместе с вами заниматься вашими делами, то в скором времени необычные идеи просто переполнили бы вас. Зачем вам это?... Если вы действительно хотите стать хорошим бизнесменом, если вы не согласны довольствоваться вторыми ролями, то вам нужно поставить себя и свое дело так, чтобы с вами все счита-

лись и признавали ваше право на это положение. А для этого вы должны всегда оказываться впереди других, просчитывая будущее, как шахматную партию, на несколько шагов вперед (идеи, требуются идеи, свежие и оригинальные!). Вряд ли вы сами, такие серьезные и основательные, сможете сотворить что-то непривычное, сделать волшебное нечто – а ваш ребенок способен на это, освободите его из плена и позвольте себе погрузиться в творчество!

И конечно же, не сотворите себе кумиров... Роджер ван Оих советует людям не бояться надевать «шутовской колпак» – любое самое крепкое утверждение можно осмеять и развинтить на болтики, а из этого, глядишь, выйдет что-то путное. Вы говорите, вам нужны деньги? Дурак или шут посмеялись бы над вами, поскольку вряд ли предел ваших мечтаний – эти бумажки и металлические кружочки. Если вам набить полные карманы денег, дать чемодан, полный купюр и ассигнаций, и... отправить на необитаемый остров, как бы вы себя почувствовали? Значит, вам вовсе не нужны деньги, зачем же вы говорите неправду? Может быть, вы и сами не знаете, что вам нужно? Думайте, дорогой бизнесмен, думайте.

Мы вас оставляем за этим прекрасным занятием и еще раз советуем – просто ради возможности дать совет – никогда не заикливаться на том, что привычно и обыденно. В конце концов, дайте сами себе психологический подзатыльник (образ, к сожалению, не наш, а все того же ван Оиха) и сбейте с глаз шоры, мешающие вам видеть мир. Заодно можете снять и розовые очки – свободу свободному бизнесмену, мечтающему о... чем?

Последнее напутствие

Что делать с деньгами и властью? С одной стороны, вопрос предельно ясен – власть и деньги являются именно тем желанным призом, за который сражаются бизнесмены. Власть и деньги – это тот предел, к которому стоит стремиться, вершина горы, на которую трудно взбираться и откуда невозможно спуститься. Деньги и власть... Впрочем, что с ними делать, вы поймете и сами, когда они у вас будут. А что делать, если у вас нет ни того, ни другого?

Как правило, власть и деньги не даются человеку сразу, а если такое и случается, то как говорится, бог дал – бог взял. Вы же хотите прочного успеха, не так ли? Значит, вам придется ради достижения заветной цели претерпеть ряд удивительных превращений – из подчиненного в начальника, из финансово зависимого человека – в свободную обеспеченную личность. Для того, чтобы построить дом, нужно сперва возвести фундамент. Готовы ли вы к такому кропотливому труду? Что ж, берите лопату и копайте котлован. А вы как думали?...

ЧАСТЬ I. ПОБЕДИТЬ ИЛИ ПРОИГРАТЬ

Глава 1. КАК РАЗОБРАТЬСЯ В СЕБЕ

Вы уже решили для себя, что хотите всю свою жизнь посвятить бизнесу, поскольку это и прибыльно, и почетно – теперь у нас не молодым везде дорога, а бизнесменам. Что ж, выбор ваш, однако чем-то же он должен быть подкреплён? Вам, конечно, кажется, что все предельно просто – придет удача, успеешь только карман пошире раскрыть, чтобы деньги не просыпались мимо. А на самом деле все куда сложнее!..

Вы сейчас находитесь в положении Золушки, у которой всего богатства – полный огород тыкв и мышеловка с мышами. Есть, правда, еще такой нюанс, как выгодное знакомство. Но подумайте сами, что делала бы Золушка со своей удачей, пришедшей к ней в виде симпатичной феи с волшебной палочкой, если бы она совершенно не умела танцевать? Платье крестная ей устроила, тут придаться было не к чему, туфельки – вообще произведение искусства, личико хорошенькое, но разве это спасло бы девушку в глазах принца, если бы на балу она была бы неуклюжа и нерасторопна?... Общественное мнение весьма сурово: красавицу с позором выставили бы из дворца.

Точно так же, как вас, если бы в достопамятные советские времена вы вздумали ни с того, ни с сего пробраться в валютный бар. Впрочем, даже тогда изрядная капля обаяния и море валюты творили чудеса – железные двери распахивались перед этой волшебной палочкой!

(А если помимо огромного желания продегустировать все имеющиеся в наличии спиртные напитки человек обладал хоть минимальным навыком общения на иностранных языках, то ему предлагали именно то, о чем он мечтал... всем прочим залетным пташкам продавали то, что они могли выговорить на ломаном русско-английском!)

Так что деньги, понятное дело, вещь хорошая и действенная, но видимо, требуется еще что-то нематериальное, чтобы не просто проникнуть туда, куда очень хочется, но и застолбить в этом новом мире себе неплохое местечко. Такое, чтобы никто не желал и не имел права попросить вас в срочном порядке покинуть помещение.

В «Принце и нищем» Марка Твена замечательно описана ситуация подмены: нищий мальчик волей случая стал принцем, а инфант попал в тяжелые уличные условия. И что же произошло? То, что и должно было случиться: принц среди оборванных ребят казался пестрым индюком, забравшимся в курятник, а все потому, что с рождения этот ребенок попробовал власть и не имел ни сил, ни желания от нее отказаться. Жизненная ситуация. Ну, а бедного мальчика дворцовые советники настоятельно попросили вернуться туда, откуда он пришел. Еще бы – государственной печатью колоть орехи!

Так что попробуйте отбросить в сторону идиллические представления о том, что «деньги решают все» и разобраться в самом себе: что, собственно, заставляет вас думать, что бизнес – это ваша стихия? Может быть, у вас гораздо лучше получится научная деятельность или садоводческая? Если вам трудно с ходу решить, к чему стремится ваша душенька, попробуйте ответить на вопросы теста – кто знает, может, результат заставит вас пересмотреть свою жизненную позицию?...

ТЕСТ ЧЕГО ХОЧЕТ ВАША ДУША?

1. Так получилось, что на одно и то же время у вас запланировано две встречи: деловая и личная. Оба свидания одинаково важны, но приходится принимать решение. Как вы поступите в этой ситуации?

а) Конечно же, вы отложите деловую встречу, нельзя оставлять без внимания личные проблемы, а с работой все как-нибудь уладится;

б) я пойду на деловую встречу, однако всеми правдами и неправдами постараюсь предупредить того человека, с кем у меня назначена вторая встреча о том, что задержусь;

в) мне кажется, что деловая встреча намного важнее личной, поэтому я просто сделаю свой выбор в пользу первой.

2. Когда у вас в руках оказывается крупная сумма денег, вы понимаете, что ею нужно распорядиться с умом. Для вас это значит:

а) накопить вещей, о которых вы давно мечтали, растратить все деньги сразу же, чтобы «не думалось»;

б) поместить все деньги в сбербанк – так сохраннее и выгоднее для вас;

в) вложить все деньги в банк по совету друзей или накопить на них ценных бумаг.

3. Представьте себе, что вам предоставлен выбор – вы можете заняться любым делом, которое вам по душе. Что это будет за работа?

а) Вам нравится действовать, а не раздумывать, поэтому вы предпочли бы что-то активное и приносящее быстрый результат;

б) вам не хотелось бы в один прекрасный момент обнаружить, что ваше дело прогорело, поэтому главный критерий для вас при выборе работы – это надежность и стабильность дела. Лучше синица в руке, чем неведомый журавль в небе;

в) вас утомляет рутинная работа, вам хотелось бы творчески раскрыться, вы ждете от работы многогранности и интересных поворотов.

4. Что бы вы ни делали, чем бы ни занимались в жизни, вам постоянно приходится делать выбор. Тяжело ли вам принять окончательное решение?

а) Вы не любите вмешивать в свои проблемы посторонних, поэтому выбор вы делаете всегда самостоятельно, на свой страх и риск, и если результат плачевный, то вы принимаете на себя всю ответственность за неудачное решение;

б) вы предпочитаете посоветоваться с близкими вам людьми или со специалистами, прежде чем принять окончательное решение, только так вы чувствуете, что сделали все, что от вас зависело;

в) вы ощущаете себя несчастным из-за необходимости делать выбор, каким бы он ни был, вам все время кажется, что он неудачен. Поэтому вы с радостью предоставляете право выбора своему окружению.

5. Иногда в жизни складываются ситуации, когда прибыльное дело совершенно вас не привлекает, тогда как интересное дело не сулит вам никакой выгоды. Если бы вам нужно было выбрать для себя одно из этих занятий, что бы вы предпочли?

а) Вы не можете даже представить себе, как это – заниматься совершенно не интересующим вас делом, пусть лучше оно не принесет вам никакой прибыли, зато будет по душе;

б) о чем речь, разумеется, вы будете заниматься прибыльным делом, не тратя время попусту на то, что толку от интереса, если он не подкрепляется денежно;

в) вы попыдаете отыскать золотую середину – либо под интересное дело подвести финансовую базу, либо найти изюминку в деле, приносящем прибыль.

6. Бывают моменты, когда вы ужасно устаете от всего, что вас окружает: людей, работы, суеты или бездействия. И тогда вам хочется что-то изменить в своем существовании, однако вы не знаете, как. Вообразите, что вокруг вас возникли идеальные условия для перемен, что бы вы сделали?

а) Ушли бы с работы, забросили все дела и отдали все свое внимание безраздельно семье, любимым животным, друзьям, не вспоминая больше про деловые будни;

б) взяли бы длительный отпуск и отправились бы по музеям, выставкам, съездили бы за границу, побывали на море и в горах, завели бы массу новых интересных знакомств;

в) бросили бы то дело, которым вы сейчас занимаетесь, и начали бы новое, учтя все совершенные вами ошибки, собственноручно подбирали бы персонал, заказывали мебель в новый офис и так далее.

7. В конфликтных ситуациях сущность человека раскрывается настолько полно, насколько вы позволяете ей раскрыться. Как вы ведете себя, когда на вас кричат?

а) На крик вы отвечаете тем же, в конце концов, никто не имеет права срываться на вас, почему вы должны оставаться вежливыми, если вас буквально втаптывают в грязь?

б) Вы изо всех сил сдерживаетесь, так как считаете ниже своего достоинства опускаться до уровня того человека, который не знает элементарных правил вежливости и кричит на вас;

в) вас забавляет, когда люди злятся и пытаются разозлить вас – вы знаете, что вы правы, поэтому сохраняете в этой ситуации невозмутимое спокойствие и остаетесь вежливыми.

8. Когда вы сталкиваетесь с проблемами, вы понимаете, что сами по себе они не разрешатся. Что-то нужно делать, чтобы найти наилучший выход из положения. Как в этом случае поступаете вы?

а) Вы обращаетесь к соответствующей литературе, нет такой проблемы, о которой не написаны были бы горы книг;

б) ищите помощи у друзей и людей, компетентных в этой области, живое общение и обмен опытом поможет вам наилучшим образом среагировать на происходящее в вашей жизни;

в) вам трудно сказать, как вы поступите в этом случае, так как вы человек настроения, вы можете воспользоваться любым каналом для получения интересующей вас информации.

9. С самого раннего детства родители внушают своим детям определенное отношение к окружающему миру. Когда человек взрослеет, он понимает, что родители были правы или ошибались. Как к людям относитесь вы?

а) с любовью и доверием, потому что хороших людей на свете гораздо больше, чем плохих;

б) считаете, что нельзя относиться ко всем одинаково, потому что можно разочароваться в человеке. Лучше настороженно воспринимать каждого нового человека, пока не узнаете его поближе;

в) вы не любите людей, слишком много зла творится вокруг вас, никому нельзя доверять в этом мире, полагаться следует только на себя и свои силы.

10. Когда кто-нибудь при вас жалуется на безвыходность своего положения, вы:

а) не верите этому человеку, поскольку выход есть всегда, просто его нужно искать, а не всем это нравится;

б) пытаетесь ободрить этого человека и подсказать что-нибудь дельное, главное – не отчаиваться и не вешать нос, ситуация сама по себе изменится к лучшему;

в) хорошо понимаете этого человека и сочувствуете ему, поскольку сами неоднократно переживали нечто подобное. Однако если подумать, можно найти приемлемый выход из создавшегося нелегкого положения, просто надо биться во все стены и не опускать руки.

Подсчитайте баллы по следующей схеме.

1. а – 1, б – 5, в – 3

2. а – 2, б – 4, в – 0

3. а – 1, б – 2, в – 4

4. а – 2, б – 5, в – 0

5. а – 2, б – 0, в – 4

6. а – 2, б – 0, в – 5

7. а – 0, б – 5, в – 3

8. а – 5, б – 1, в – 2

9. а – 3, б – 5, в – 0

10. а – 0, б – 1, в – 5

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 3-10 БАЛЛОВ. Ответьте еще на один вопрос, только честно: зачем вам вообще нужен этот бизнес? Ведь это совершенно не ваша стихия, вам постоянно будет казаться, что все вас обманывают, и по большей части, так оно и будет, поскольку вы настолько ничего не понимаете в этой сфере, что представляете собой идеальный вариант для подставы. Посмотрите на происходящее трезвым взглядом: разве это то, о чем вы мечтали? Скорее всего, свои таланты и пристрастия вы старательно всю жизнь в себе заглушаете, не даете им шанса прорваться наружу, так как бизнес в вашем понимании – это престиж, власть, деньги, положение в обществе, да мало ли что... Не гонитесь за этим наливным яблочком, только оскомину набьете!

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 11–19 БАЛЛОВ. Скорее всего, вам очень нравится носить дорогие деловые костюмы и изящно поигрывать ручкой «Паркер». Особыми деловыми качествами вы, конечно, не блещете, однако при соответствующей школе и старательности из вас может выйти неплохой бизнесмен. Но сил на это уйдет, надо заметить, настолько много, что не проще ли вам пересмотреть свои жизненные цели и задачи сейчас, пока вы не далеко ушли? По крайней мере, не сжигайте за собой все мосты, оставляйте себе запасные варианты и отходные маршруты, поверьте, бизнес – это не вся жизнь, а только ее часть. В жизни бывают и светлые, и темные полосы, не рассчитывайте, что ваше везение продлится бесконечно. Однако то же самое можно сказать и про полосу неудач... Ваш бизнес – это тигр, которого нужно крепко держать за хвост и ни за что не отпускать.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 20–32 БАЛЛА. У вас есть все шансы добиться успеха в том деле, за которое вы взялись, однако старайтесь не забывать о том, что вашего внимания требует не только бизнес, но и люди. В погоне за удачей вы можете ненароком растоптать тех, кто так преданно вам всегда помогает. Такое возможно, если вы эгоистичны от природы и вам нет дела до окружающих, но может быть и такое, что вы просто внутренне боитесь проиграть и поэтому все делаете для того, чтобы поскорей получить результат. Разберитесь в себе: почему вы сомневаетесь в победе? Вы обладаете прекрасным деловым чутьем, неплохо разбираетесь в людях. Скорее всего, вы иногда понимаете, что если бы изначально сделали другой выбор, то все пошло бы куда как лучше. Вы не в своей тарелке, но тарелка-то хороша, не правда ли?

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 33–47 БАЛЛОВ. Вас можно поздравить, вы не только прекрасный бизнесмен, но и великолепный учитель для новичков на этом поприще. На какую бы вершину вы не забрались, не забывайте про свои первые неумелые шаги и не оставляйте своим вниманием таких же неоперившихся птенцов, какими были вы. Ваша отличительная черта – решительность и уверенность в своих силах, если что-то идет не так, как вы планировали, вы не потеряете головы. Даже если вы разоритесь, всякое в жизни случается, это не сломит вас, вы с тем же энтузиазмом начнете все сначала. Вас не терзают сомнения, но у вас есть другой враг – излишняя любовь к деньгам и власти. Стремление к власти – это та самая жар-птица, которую следует держать в клетке: выпустишь и не поймашь, и в руки не дается – обжигает.

Первый шаг вы сделали, и теперь точно знаете, что идете в нужном вам направлении, вы готовы претерпеть любые метаморфозы, пройти самую длинную карьерную лестницу, лишь бы на верхней ступеньке остановится и ностальгически подумать...

... я сделал это. А ЗАЧЕМ?

Глупый вопрос для человека, вбившего себе в голову, что он уже без пяти минут бизнесмен. Этот человек похож на козу, для которой весь смысл жизни заключен в клочке сена, свисающем с забора: главное – дотянуться и ухватить кусок поувесистей, больше козу

ничего не интересует. А что случится, когда коза съест все сено с забора? Она насытится. Но ведь того же самого эффекта она могла бы добиться, если бы ела то сено, которое хозяин положил перед ней.

Интересно, что бы произошло с этой козой, если бы сено висело не на заборе, а, например, на крыше дома? Скорее всего, картина была бы печальной – неразумная коза удавилась бы на веревке, во что бы то ни стало желая отведать заветное лакомство и отказываясь от корма, лежащего у нее под носом.

ВЗДОХ РОМАНТИКА: но у нее была мечта!..

История уже переживала подобные трагедии – смерть Буриданова осла, например. А что? Это проблема выбора, для многих молодых бизнесменов она настолько же остра, как и для бедного животного, умершего от голода возле двух яслей с овсом. Он не знал, с чего начать трапезу, и те, и другие ясли одинаково манили его и сулили удовольствие. Кто знает, предпочти он левые ясли правым, не совершил бы он тем самым ошибки, не упустил чего-то важного в жизни?...

Грешно смеяться над козой и ослом, если у вас те же проблемы. Достаточно ли хорошо вы изучили себя? Уверены ли вы в том, что не спасуете перед двумя яслями с овсом и не удушитесь от страстного желания достать с крыши клочок сена?

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Чтобы получить награду за усилия, нужно убедиться, что это действительно награда. Если то же самое сено лежит у вас под ногами, стоит ли лезть за ним на забор?

Не бойтесь жизненных неурядиц и трудностей, если вы по натуре боец, то вы извлечете из случившегося урок и пойдете дальше. А слабые отсеются на крутых подъемах и скользких спусках. Что ж, бизнес – это мир сильных!

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Если вы ни на что не решитесь, вы никогда не сдвинетесь с места. Если вы не сделаете шаг вперед, вы так и не узнаете, какие прекрасные возможности поджидали вас за углом!

И не забудьте ответить откровенно на вопрос, который не настолько глуп, как кажется поначалу: зачем вам, молодому бизнесмену, деньги и власть? У всякой медали есть две стороны: ту, что блестит и переливается, вы разглядели невооруженным глазом. Но ведь на блестящие побрякушки и сороки падки. Если же вы созрели для большого бизнеса, то сумеете рассмотреть и теневую сторону медали: ответственность за свои поступки и за поступки других людей, чувство долга, постоянное напряжение и нервозность, утомительный труд 24 часа в сутки... А что вы хотели?

Глава 2. ЧЕГО БЫ ВЫ ХОТЕЛИ НА САМОМ ДЕЛЕ, ИЛИ ДЕВЯТЬ МИФОВ И СУРОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Как правило, отношение к деньгам и способу их зарабатывания формируется с детства, причем самое активное участие в выработке в вас деловой жилки принимают родители. Да и выбор детской литературы не случаен – самая легкая сказочка, прочитанная мамой вам, тогда еще малышу в коротких штанишках, даст вам такой мощный заряд и идею, что на всю жизнь хватит. Об этом очень обстоятельно писал Эрик Берн, известный американский психотерапевт и теоретик психоаналитического направления, автор популярных среди элиты книг «Игры, в которые играют люди» и «Люди, которые играют в игры». Если вы их читали, то многое уже взяли на вооружение, но если нет, мы кратко расскажем вам суть берновских трудов... Зачем? Этот вопрос очень важен – и мы отвечаем вам: затем, что прежде чем стать самостоятельным и материально обеспеченным человеком, вы должны осознать, каким, собственно, путем вы идете к своей цели.

Итак, все предельно просто (из-за этого люди с опаской смотрят на транзакционный анализ Берна и считают, что все это – измышления изворотливого ума, не понимая, что простота и в этом случае – признак гениальности!): до 5 лет мозг ребенка напоминает собой губку, готовую впитывать в себя любую информацию. Или, если хотите, чистый листок бумаги, на котором все, кому не лень, оставляют свои сентенции и умные (равно как и глупые) мысли. Первыми «авторами» становятся родители, именно их жизненные установки влияют на ребенка больше всего; потом узкий круг влияющих на ребенка людей расширяется, малыш знакомится с новыми персонажами своей жизненной истории и выходит на новый виток своего развития: от дворового центра общения – песочницы – к детскому саду, тут же любимые родственники и авторитетные родительские друзья и подруги. В общем, ребенок воспринимает все то, что в него вкладывают окружающие. И то, что в результате получается из этого маленького человечка, – итог коллективного творчества. Да-да, все ваши представления, принципы и убеждения – сборная солянка, винегрет, как бы вам не хотелось думать иначе.

В дальнейшем мы будем апеллировать к терминам Э.Берна, однако перестанем постоянно на него ссылаться – он положил начало транзакционному анализу вообще, однако адаптировать к русскому «материалу» все его тезисы и положения пришлось нам самим. Впрочем, это всего лишь точки опоры, если вы хотите узнать себя от и до, составить свой портрет в полный рост, то вам придется потрудиться самим и по схеме, которую мы вам предложим, разобрать себя и свою жизнь по винтикам. И только после того, как вы разложите все, из чего вы состоите, по полочкам и дадите всему свое название, вы сможете заново себя составить и насладиться своим новым обликом. Но возможно, в вас вложили как раз то, что нужно для успеха в мире бизнеса? – тогда менять вам ничего не нужно, но понять себя будет не лишним.

МИФ ПЕРВЫЙ. «Все мои жизненные цели и установки пришли ко мне с опытом, я сам выбрал себе путь и шел по нему, ни на кого не ориентируясь!»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Это иллюзия, которой люди любят себя тешить. Им приятнее сознавать, что их выбор был сознательным и сделан самостоятельно, в этом случае они могут ощущать себя хозяевами своей жизни. Наверное, можно оставить вам это приятное заблуждение, если вы не хотите познать себя и мир вокруг, если вы уже всего, к чему стремились, добились и не желаете идти дальше, предпочитая покоиться на лаврах. Если же вы любите узнавать мотивы поступков, совершаемых человеком, если вам хочется понять жизнь и научиться управлять собой и окружающими, то начните с малого – вздохните и согласитесь с простой истиной: вы – это плод своей среды. А дальше мы с вами подробно разберем, что же подействовало на вас и сделало именно такими, какие вы есть.

Про родителей, родственников, учителей и воспитателей мы уже говорили, они вложили в вас все, что вы могли взять от них. А берет человек лишь то, для чего у него в мозгу есть свободное местечко, то, что он способен воспринять и уложить в свою жизненную схему. А последняя, как правило, годам к пяти уже полностью формируется: если верить Берну, а мы верим ему, то ребенок из моря сказок, рассказов и прибауток выбирает себе одну-единственную историю и делает ее своим жизненным сценарием. Естественно, происходит это подсознательно, вы никогда не застанете ребенка в процессе написания или сочинения своего жизненного плана, это случается как бы само собой. И в вашем случае все происходило так же. Почему Э.Берн настаивает на том, что основой всего является сказка (не стихи, не басня)? Вполне понятно – ребенку чаще всего в столь нежном возрасте читают сказки, они близки ему и идеально ложатся в его податливое и еще неоформившееся сознание.

Так что вывод интересен и сначала может вызвать у вас бурю протеста: вы не самостоятельно выбирали свой жизненный путь, вы шли той дорогой, которая заложена в вашем жизненном сценарии. Не пугайтесь: сценарий – это всего лишь схема, которая пунктиром обозначает ваши цели, задачи, показывает, куда вам идти, и даже очерчивает фигуры друзей и врагов. Вы же можете как сделать из пунктирных линий сплошную, так и направить свои стопы в другую сторону, если внезапно осознаете, что ваш жизненный сценарий ведет вас не в гору, а в пропасть.

А все дело в том, что бывают сценарии Неудачников и сценарии Победителей, так что не спешите разводить руками и говорить: «Вечно со мной это случается, все так несправедливо ко мне!» – скорее всего, мир такой же, каким был всегда, он равнодушен к вам, а все ваши неудачи запланированы вами же в розовом детстве. Вернее, той сказкой, которая пришла вам по душе и стала вашим сценарием. Вам остается только узнать, чем именно вы заслушивались в возрасте 2–5 лет. Это очень важно – вам нужно понять, Победитель вы или Неудачник, в ту ли вы идете сторону и какой приз вас ждет в конце вашего пути. А если вы не можете сами вспомнить (что вряд ли, так как один и тот же сюжет будет преследовать вас всю жизнь, видоизменяясь и «взрослея», но сохраняя характерные черты), то спросите у родителей, они подскажут.

МИФ ВТОРОЙ. «Я уверен, что делаю только то, что может принести мне пользу или удовольствие, но далеко не всегда я получаю хороший результат, и в этом я не виноват, так складываются обстоятельства!»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Разумеется, ни один нормальный человек не стремится к провалу сознательно, у всех есть более или менее эффектная цель – разбогатеть и стать уважаемым человеком, совершить подвиг и прославиться, создать крепкую семью, в конце концов. Но если у вас ничего не получается, как бы вы внешне не старались, за что бы ни брались, то это не свидетельство того, что все настроено против вас, нет – это говорит о том, что не все благополучно в вашем сценарии. Сядьте и подумайте, чего было в вашей жизни больше – побед или неудач? Возможно, вам просто нужно отказаться от основных тезисов своего жизненного плана и попытаться «нарисовать» себе другой, победный, путь к цели! Сделать это, ясное дело, не так-то просто, но главное, чтобы у вас возникло подобное желание.

Как понять, что вы прочно застряли в роли Неудачника? Обратите внимание на свой лексикон, это важный момент – например, часто ли в вашей речи проскальзывают такие высказывания: «Ну, почему все так плохо ко мне относятся?» или «Конечно, это могло случиться только со мной!» А может быть, вы любите жаловаться и припоминать, что и ваш отец (мать) так и не сумели сделать то, чем столь же безрезультатно занимаетесь вы? Или в вашей памяти постоянно всплывают слова-предсказание кого-то из ваших родственников: «Он (она) у нас такая бестолочь, что вряд ли сможет сделать что-то нормальное»? Что ж, вы – типичный Неудачник, по крайней мере, вы в детстве примерили эту маску и она настолько пришла вам по душе, что вы так и остались в ней.

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Награда победителю – победа и успех, приз неудачнику – полный провал всех его начинаний и крушение всех надежд, а также возможность сказать, печально разводя руками и пожимая плечами, – «Я так старался... почему мир так несправедлив и жесток?!?»

Так кто же виноват? Только не вините сказку, по законам которой вы живете... вы же ее сами выбрали!

МИФ ТРЕТИЙ. «Если детям читать только те сказки, стихи и рассказы, в которых главные герои одерживают верх над негодьями и злодеями, то можно сделать из ребенка победителя, так как он впитает в себя все, что для этого требуется.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Этот миф вырос из советской крылатой фразы – «Добро должно быть с кулаками». Первопричина ясна: нужно показать ребенку, как мстить врагам и никому не давать себя в обиду, как отстаивать любимое дело и не страшиться опасностей... Но на деле получается обратный эффект: читаешь малышу сказку про Красную Шапочку, и в тот момент, когда волку потрошат живот и вытаскивают из него живую-невредимую бабушку и эту самую Шапочку, ребенок начинает рыдать – волка жалко. А чем лучше сказка про сестрицу Аленушку и брата Иванушку? – даже у взрослых мурашки бегут по коже, когда ведьму разрывают пополам две диких кобылицы, что уж говорить про детей!

В общем, так оно и получается – ребенок выбирает сценарий с точностью до наоборот: так как в его понимании герои неоправданно жестоки, то он начинает сочувствовать обиженным и угнетенным злодеям. Если продолжать лить воду на ту же мельницу и читать ребенку подобные сказки, муссируя тему силы и возмездия, то результат будет закономерным – мальчик или девочка никогда не станут победителями, как от них ожидается. А если добавить в эту же копилку постоянные упреки, которыми взрослые будут сопровождать своего ребенка всю жизнь («Ты что, тупой, понять ничего не можешь?», «Да, я знала, что ты дура набитая, но не до такой же степени!»), то вот и результат – получите Неудачника.

Если это вас воспитывали подобным образом, то в настоящее время вы могли бы на собственном примере доказать родителям ошибочность их убеждения, однако толку в этом мало. Если вы решили добиться удачи в бизнесе и сделать себе хорошую карьеру, то в первую очередь, перестаньте себя жалеть и искать виноватых в своих бедах и неудачах – единственное, что вы прочно усвоили из этих сказок, это то, что в ваших бедах повинны сильные и жестокие «главные герои». Куда полезнее было бы вам осознать, что своей цели вы добиваетесь не слишком-то достойными методами (учились ведь у злодеев!).

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Думать о хорошем, стремиться к хорошему – вот он, сценарий Победителя. Что может быть проще? И нет ничего сложнее!..

МИФ ЧЕТВЕРТЫЙ. «Если с детства заставлять ребенка принимать самостоятельные решения и отвечать за свои поступки, то когда вырастет, он станет свободной и независимой личностью и сможет добиться всего, чего захочет.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Вы когда-нибудь задавали себе простой и одновременно сложный вопрос – что же такое свобода? Если да, то вам вполне ясно, как тяжело найти на него правильный ответ, возможно, потому, что такого не существует. Действительно, как может быть свободным человек, который зависит от материальных благ, которому для счастья нужны деньги и власть (да-да, не нужно отрицать очевидного!), квартира и уверенность в завтрашнем дне, еда и секс?... Так какую такую свободную и независимую личность следует растить из ребенка – независимую от чего? от кого?

Идея вполне понятна – желание сделать из ребенка сильного человека, который бы никогда не падал на колени и не ломался в бунт, законно и прекрасно. Но методы, которыми этого обычно добиваются, нельзя назвать удачными. Вспомните хотя бы свое детство – часто ли вас заставляли принимать самостоятельное решение? И как звучало это требование? Только осмыслите это – «заставить принять решение». Значит, это не добровольное

занятие? Именно так все и получается в жизни: к ребенку обращается грозный родитель и в форме ультиматума заявляет – «Решай сам: или ты сейчас заправишь свою постель и мы идем в зоопарк, или же мы с тобой никогда никуда не пойдем вместе!» Любой нормальный ребенок «примет решение» даже не задумываясь. Позже пойдут другие приказы: «Решай сама: или ты выходишь за него замуж и перестаешь просить у нас денег, или ты повременишь с замужеством, не будешь торопиться» или «Ты должен принять самостоятельное решение: ты можешь поступить в театральный, тебе никто не запрещает, правда, это убьет твою мать, у нее, ты же знаешь, такое слабое сердце и она просто не вынесет такого позора... но решай сам, хочешь ли ты пойти по отцовским стопам и заняться достойным делом или же предпочитаешь стать актеришкой...»

Вам кажется, что заставить ребенка принять самостоятельное решение – это удачное начало его победного пути по жизни. А на самом деле все эти решения далеко не самостоятельные, ребенок улавливает не только то, что вы говорите ему на словах, он чувствует все, что вы хотели бы добавить, но не высказали вслух, – и учится реагировать на тайный смысл. Ваша задача – заставить ребенка принять правильное (на ваш взгляд!) решение, а цель ребенка – угадать, чего вы от него хотите, и сделать вам приятное. А вы, конечно же, за правильно угаданный ход погладите свое детище по голове. А что выходит в итоге? Даже став взрослым, человек будет продолжать игру-угадайку: как бы мне поступить так, чтобы мною остались довольны. Получается, что эта новоиспеченная личность не зависит только от самой себя! И что этот человек будет делать в бизнесе? – он же не способен поступать по-своему, он просто не знает, как это. Вот угадать, чего хочет окружение, – это пожалуйста.

И если в жизни вас возмущает чей-либо диктат, если вам кажется, что вас угнетают и пытаются сломать, то задумайтесь – а что вы сможете сделать, если этот человек, который (по вашему убеждению) чересчур давит на вас, уйдет и предоставит вам желанную свободу? Может быть, вы как раз тот ребенок, которого нужно «заставлять принять самостоятельное решение»?

МИФ ПЯТЫЙ. «Ребенка следует с самого раннего детства приучать к деньгам, однако не позволять ему совершать бездумные траты – за каждую копейку или рубль он должен отчитаться перед родителями, только так из него может получиться деловой человек.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Приучать ребенка к деньгам, конечно, нужно, ведь ему всю жизнь придется иметь с ними дело. Но иной раз родители перегибают палку и совершенно лишают своего сына или дочку доверия, пытаясь, на что ушли копейки, оставшиеся после покупки хлеба, молока и так далее. Само по себе это уже унижительно, а если вспомнить, что ребенок – это будущий взрослый Победитель или Неудачник, то вывод напрашивается однозначный: не бывает победителей на поводке, только неудачники позволяют управлять собою. И если ребенок не бунтует против родительского авторитаризма, то это говорит о его пассивности и готовности принять все как есть. Неудачник готов.

Бывает и другой вариант развития событий – зная, что ему предстоит отчитываться за все траты, ребенок начинает хитрить и изворачиваться, проявляя ранее не свойственную ему ловкость. В этом случае его жизненным девизом может стать подсознательно воспринятое от родителей убеждение – «Словчи и преуспей». А прочитанная вовремя сказка «Буратино» обучит ребенка технике выманивания денег у простачков – вспомните, как ловко лиса Алиса и кот Базилио уговорили наивного Буратино закопать свои пять сольдо и ждать урожая! А сами, между тем, неплохо поживились за его счет... что это, как не прямое руководство к действию ребенку, которого родители постоянно заставляют отчитываться за деньги, которые дают ему? А детская (постепенно перерастающая во взрослую) логика проста: если родители не знают о деньгах, которые есть у ребенка, то перед ними не нужно отчитываться, а значит, все усилия надо направить на то, чтобы раздобыть этот неучтенный взрослыми капитал. Как вы думаете, какой бизнесмен получится из маленького ловкача?

Вы можете ответить на этот вопрос, если все это вы знаете по собственному опыту. Конечно, с течением времени ваш первоначальный сценарий усложнялся, к нему органично присоединялись дополнительные детали, однако картину в целом они не меняли, только дорисовывали ее. Поэтому если вашим жизненным сценарием стала до 5 лет сказка о деревянном мальчике Буратино (или Пиноккио), то, скажем, прочитанный в подростковом возрасте «Остров сокровищ» расширит диапазон ваших действий: к уже известному вам лозунгу «Обмани и обхитри» добавится еще один – «Найди и присвой!» В любом случае, вы должны быть осторожны – пока сказка длится, вы можете считать себя победителями, так как получаете свое и добиваетесь хорошего результата, но ведь долго это не продлится – в конце сказки отрицательные герои бывают наказаны, у них отнимают все, что они успели присвоить себе, их повсюду гонят и бьют. Выходит, вы живете по сценарию с заведомо плохим концом. Одна сказка кончится, начнется другая, но финал ее будет тем же самым – вы обречены всю жизнь «получать по заслугам». Может быть, стоит пересмотреть свой жизненный план?

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Всячески одобряя положительных героев, народ не понимает простой истины – без отрицательных героев повествование было бы скучным и однообразным; если не будет на свете зла, то никто не будет знать, что есть добро. День и ночь, свет и тень, черное и белое... А если без плохого нет хорошего, то это значит, что отрицательные герои несут в себе не менее положительное начало, чем самые что ни на есть положительные.

МИФ ШЕСТОЙ. «Дети, которым в детстве читают одни и те же книги, вырастая, становятся либо Победителями, либо Неудачниками, но никогда не бывает так, чтобы один вырос в Победителя, а второй стал Неудачником.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Чаще всего, к сожалению, именно так и бывает: даже в одной и той же семье один ребенок становится Победителем, а второй – Неудачником, хотя внешне условия их развития были самыми благоприятными, они читали одни и те же книги, им внушали одни и те же установки... Хотя стоп, родители, хотят они того или нет, дают своим детям разные послы – может быть, вы замечали, что старший ребенок в семье бывает более удачливым бизнесменом, чем младший? А все потому, что с детства ему внушается, что он – надежда и опора всей семьи, тогда как младший ребенок – это «отрада и радость на старости лет». Естественно, это не говорится детям в глаза, однако подсознательно они сами понимают разницу своего положения.

Так что говорить о том, что дети, читавшие одни и те же сказки, в жизни будут играть одну и ту же роль, Победителя или Неудачника, по меньшей мере, нецелесообразно. В конце концов, даже если сказка была обоими выбрана одна и та же, например, «Колобок», то это не значит, что результат будет одинаковым. Важна ведь не только и не столько сама сказка, сколько роль, которую ребенок отвел в ней для себя: один может представлять себя на месте Колобка, а свою жизнь видеть цепочкой легких побед – до тех пор, пока на его жизненной пути не встретится лиса, которая его съест. Печальный финал предрешен, мало того, он неизбежен, но пока он не наступил, можно празднично катиться по жизни. Это сценарий неудачника, который даже не пробует бороться с неудачами и неприятностями. Другое дело, если ребенок будет представлять себя на месте лисы – это сценарий Победителя: несмотря на уверенность колобка в собственной неприкосновенности, лиса его съела. Причем действовала она с умом – прикатившийся неведомо откуда колобок символизирует собой шанс, но то, как она его с помощью лести и обмана заманила к себе на нос, – это уже трезвый расчет! Так что простейшая сказка одного ребенка сделает пассивным Неудачником, а второго – сообразительным Победителем.

Хороший бизнесмен, естественно, получится из того малыша, который представлял себя лисой... это не значит, что в своем воображении он перевоплощался в хитрое рыжее

животное и с наслаждением поглощал пыльного колобка, просто ему ближе была позиция лисы, он сопереживал ей и совершенно не винил за то, что она поступила так, а не иначе. Она же выиграла, разве не так? А бизнесмена-колобка придавит первая же серьезная неприятность, причем примет он ее с фатальным спокойствием – ну, что ж, я так и знал, со мной всегда происходит нечто подобное...

МИФ СЕДЬМОЙ. «Если рядом с Неудачником окажется Победитель, который решит помочь своему менее удачливому приятелю и станет его покровителем, то неудачник в скором времени превратится в Победителя.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Никогда такого не произойдет. Во всяком случае, если Неудачник не осознал свой сценарий и не решил изменить его частично или полностью, ему никто не сможет навязать другой жизненный план, ведь он живет так, как может, а по-другому у него просто не выйдет (если он, повторимся, не выразит готовности и желания волевым усилием отказаться от роли Неудачника!). Поэтому не стоит полагаться на то, что помощь Победителя окажется волшебной и из щелкунчика сделает прекрасного принца.

Если вы достаточно наблюдательны, то заметили, что это частая жизненная ситуация: Победитель, движимый состраданием, дружбой или чувством вины, впрягается в воз, на котором сидит несчастный Неудачник, и тянет телегу с поклажей в гору. Победитель рассчитывает затащить своего товарища на вершину и там оставить, чтобы тот мог самостоятельно взлететь или, по крайней мере, свить гнездо на высоте. Однако это просто сизифов труд – телега с Неудачником срывается с горы и возвращается на то же место, где в нее впрягся Победитель. Никакая помощь не будет действенной, если человека устраивает собственное бедственное положение.

Кстати, что там говорите вы, когда вам предстоит решить серьезную проблему? Если в вашем лексиконе часты такие фразы, как «Это слишком трудно, я не сумею», «Мне никогда не справиться с этим делом» или «Я так и знал, что эта проблема свалится мне на голову!», – то вы ярко выраженный Неудачник. Поверьте, никакой Победитель не спасет ваш бизнес, если вы не пересмотрите свою позицию! Ведь даже в том случае, когда у неудачника дела идут хорошо, он подсознательно ждет беды, так как без нее его жизненный сценарий не действителен. А ведь тот, кто ждет, как известно, непременно дождетя!

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: сидит Неудачник на телеге и кнутом погоняет Победителя, который везет его в гору. Победитель достигает высоты, так как он нацелен на победу, однако на самой вершине Неудачник кнутом валит Победителя с ног и телега с радостным скрипом катится назад в пропасть. Неудачник добился своего – он снова проиграл (так как он просто не умеет побеждать!).

МИФ ВОСЬМОЙ. «Человек, который допускает серьезный промах, не может называться Победителем, так как у победителей все и всегда идет гладко.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Нет, это не так – ошибаются все люди, и Победители не исключение. Просто в отличие от Неудачника, Победитель может извлечь пользу даже из поражения – например, он сделает вывод на будущее и больше никогда не наступит на те же самые грабли. А Неудачник обязательно попадетя в ту же самую ловушку, так как он просто настроен падать снова и снова.

ВЗДОХ РОМАНТИКА: Победителя можно узнать по правильно выполненной работе над ошибками... и никакой романтики!

МИФ ДЕВЯТЫЙ. «Я могу быть только таким, какой я есть, и мне не дано изменить себя, как бы я не старался сделать это. Против природы не пойдешь.»

НА САМОМ ДЕЛЕ. Если говорить о внешних данных, то, пожалуй, вы и правы – из высокого и худого вам ни за что не стать маленьким и толстеньким, узкие плечи на широкие не переделаешь, а ногу 45-го размера – на 36-ой. Однако даже внешность можно скорректировать – скажем, волосы легко покрасить в любой цвет, можно с помощью пластических

операций «вылепить» любой нос и даже изменить разрез глаз. Так что выражение «с природой не поспоришь» довольно, извините за каламбур, спорное. А уж если речь идет о вашем внутреннем мире, то спорьте со своей природой столько, сколько хотите.

Естественно, если вы по натуре флегматик, то вам никак не дано стать сангвиником или холериком, это понятно, но речь ведь идет о другом. Темперамент играет немаловажную роль, но не основную. Главное – это ваш внутренний настрой на победу или проигрыш. К чему вы стремитесь? Осознайте это, без знания мотивов своих поступков вы ничего не добьетесь. Вы считаете, что вам «не дано изменить себя, как бы вы ни старались» – а вы старались? Что вы для этого делали? Если вы сможете ответить на этот вопрос и привести конкретный пример, то считайте, что первый шаг на пути к себе новому вы уже сделали.

Во-первых, вам следует понять, что именно вы хотели бы изменить в себе. Во-вторых, вы не должны ругать и корить себя за собственные недостатки, ведь те же самые отрицательные качества есть и у Победителя, просто он умеет с ними бороться и одерживать над ними победу, а Неудачник заранее смиряется с собственным поражением. В-третьих, постарайтесь поставить себя на место человека, которого считаете Победителем – а как бы он повел себя в той ситуации, в которой вы сложили лапки и пошли на дно? Что бы он сказал или сделал, как бы он при этом чувствовал себя? И обязательно сделайте вывод, чего же вам самим не хватает для того, чтобы стать Победителем.

Если вы знаете «свою» сказку, то вам будет очень просто сопоставить события своей жизни с жизненным сценарием. Как это сделать, мы вам подскажем. Зачем? Очень просто – если вы знаете, чем ваша сказка кончится и вас вполне устраивает такой финал, то вы можете исправить только отдельные моменты, например, свою реакцию на неудачи сделать более мягкой и предсказуемой. Но если вы понимаете, что сказка заканчивается печально или неприятно для вас, то вам придется гораздо тяжелее – нужно изменить свою роль в целом. В нашей стране психотерапевты, к сожалению, мало занимаются этим аспектом, так как берновская теория на российской почве пока что не прижилась, а сами вы можете не справиться с задачей, так как недостаточно подкованы в этом плане. Однако, как говорят умные люди, осознать проблему – значит уже частично решить ее.

ОПОРНАЯ СХЕМА, ИЛИ КАК НЕУДАЧНИКУ СТАТЬ ПОБЕДИТЕЛЕМ

1. Первый момент – вспомнить или узнать у родителей, если вы сами основательно забыли свое безоблачное детство, какая сказка от 2 до 5 лет была у вас самой любимой. Это означает, что именно этому литературному произведению вы отдавали безусловное предпочтение: по вашей просьбе вам постоянно читали эту сказку (рассказ или басню) вслух, вы делали многочисленные зарисовки «по мотивам», а играя во дворе с ребятами или с куклами в полном одиночестве, изображали кого-то из персонажей. Вряд ли вы можете забыть такой мощный пласт своей жизни, просто вам надо как следует подумать, и ответ придет сам собой.

Есть еще одна подсказка: в дальнейшем вашими любимыми книгами становились те, в которых – парадокс или закономерность? – сюжет повторял сказку, ставшую вашим жизненным сценарием, и восхищались вы именно теми героями, которые напоминали собой любимых с детства персонажей. Естественно, вы выросли, ваши интересы менялись, мысли усложнялись, однако сценарий только разработался в деталях и в корне не изменился, сохранив свою канву.

2. Следующим этапом постарайтесь проанализировать свою сказку и понять, что за сценарий перед вами, кому он принадлежит – Победителю или Неудачнику. Это несложно сделать, достаточно только разбить сказку на ключевые моменты и выявить главные достоинства и недостатки того героя, с кем вы себя соотносите. Это, кстати, один из самых важных элементов анализа – узнать себя. Дело в том, что вовсе не обязательно ощущать себя

главным героем – можно представлять себя в образе второстепенного персонажа, животного или даже предмета. Скажем, в сказке про Белоснежку есть замечательный образ – говорящее зеркало, за этим предметом скрывается действительно глубокая и неординарная личность, так что постарайтесь вдуматься в проблему и осознать, кто же в сказке вам ближе всего.

После этого разбейте сказку на этапы (или вехи, если вам так больше нравится). Например, простейшая история про курочку Рябу делится на четыре вехи: курочка снесла золотое яйцо – старик и баба безуспешно пытаются разбить яйцо – мышка нечаянно разбивает золотое яйцо – старик и баба плачут. Можно было бы выделить и пятую веху, когда курица обещает старикам снести простое яйцо, но это пустые обещания, поэтому мы не выделяем их в отдельный пункт.

Что нам дает это деление на четыре важные вехи? Циклизм, который наблюдается в жизни человека, чьей любимой сказкой была пресловутая «Курочка Ряба». Если сравнить жизнь этого индивидуума с этим мини-сценарием, то получится удивительная вещь: они совпадают. Естественно, не в деталях, нельзя быть буквалистом в этом случае, но канва никуда не девается! Примените свое метафорическое мышление, и что же вы увидите? – было золотое яйцо, то есть нечто весьма ценное, которое не ценилось окружающими (ведь старик со старухой изо всех сил старались разбить золотое яйцо, а зачем?), но когда эта ценность пропала по чужой вине (мышка бежала, хвостиком махнула, яичко упало и разбилось), то все страшно расстроились. Жизненно? Еще бы. Мало того, как ни крути, это сценарий Неудачника, кем бы человек себя не ощущал – стариком, старухой или курочкой Рябой. Если одним из этих бестолковых стариков, то тут даже говорить не о чем – их действия бессмысленны и направлены на разрушение собственного благополучия (чтобы в конце драмы воскликнуть: «Ну, почему я такой несчастный (такая несчастная)!»).

Если же человек соотносит себя с курицей, то это позиция Неудачника, который по всем параметрам мог бы быть Победителем, но по какой-то причине то ли не хочет, то ли боится этого. Курочка несет золотые яйца, то есть высоко ценится окружающими, но почему-то, умея говорить, спокойно смотрит на то, как два неразумных существа уничтожают плоды ее труда. А после этого позволяет вмешаться и окончательно все испортить кому-то со стороны (мышке). Когда же все рыдают и переживают, рассудительная курица сообщает, что она готова опять снести яичко, только не золотое, а простое. Выходит, что человеку, которому близка Ряба, важна не победа (тогда бы он был Победителем), а осознание собственного величия в неприятную или грустную для всех минуту. Иначе говоря, всем плохо, а ему хорошо – из-за того, что все поняли, как были глупы и не ценили его.

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Чтобы всем было понятно, насколько вы незаменимы, сперва окружите людей своей заботой и вниманием, а потом позвольте обстоятельствам разрушить дело рук ваших. И сразу все поймут, какие они были глупые и недалёковидные... а вам от этого хорошо, правда?

3. Когда вы разберете свою сказку и сопоставите ее с жизненными событиями, то вам станет ясно, ровная ли дорога лежит перед вами, или вы бежите по кругу, подобно цирковой лошади. Если вы понимаете, что неумолимо катитесь под горку и ваша жизнь ничем не напоминает торжественный марш Победителя, то вам срочно нужно решить, хотите ли вы меняться, или нет. Если да, то попросите помощи у психотерапевта, объяснив ему свою проблему, вряд ли вам откажут.

Есть некоторые секреты, которые могут стать вам подспорьем в борьбе за свою новую, «победительскую», жизнь: если ваша сказка плохо кончается, то вы можете поступить следующим образом – просто допишите новый конец! Однако сказать проще, чем сделать, так как дописать несложно – гораздо труднее поверить в новый финал. А это очень важно, если вы хотите из жалкого Неудачника превратиться в гордого Победителя. Главное – убедить себя в том, что вы можете, что вы способны на такое перерождение! Так что если вы никогда не

занимались самовнушением, самое время попробовать. Или все-таки обратитесь за помощью к специалисту, так вернее.

Впрочем, возможно, вам достаточно изменить только мелочи, выйти из депрессии или научиться доверять себе, поверив в собственные силы и открыв свои таланты, и все в вашей жизни пойдет так, как вы захотите! Ведь победа – это то, что никогда не достается без борьбы. И чаще всего – борьбы над своими недостатками и сомнениями.

Глава 3. КАК НАСТРОИТЬСЯ НА УДАЧУ И ПРИБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И СВОИХ СИЛАХ

Как правило, везет только тем, кто этого заслуживает. В принципе, это вполне естественно: помочь можно только сильному, поддержать его в тот момент, когда он потерял веру в себя, когда ему плохо, а дальше он пойдет сам. А как помочь несчастному и слабому? Ему протянешь ладонь, а он руку по локоть откусит!

А как вы полагаете, достаточно ли вы уверены в себе и своих силах? Сможете ли вы выстоять, если не все у вас пойдет гладко с самого начала? Проверьте себя по нехитрому тесту – уверенность для молодого бизнесмена все равно, что хороший костюм или визитная карточка: без этого просто никуда!

ТЕСТ УВЕРЕННО ЛИ ВЫ ШАГАЕТЕ ПО ЖИЗНИ?

1. Если у вас что-нибудь не получается, вы считаете виноватым в этом только себя?
2. Когда вас знакомят с людьми, уже достигшими в жизни определенного положения и славы, начинаете ли вы комплексовать, переживать, что вы хуже всех?
3. Даже чувствуя, что ошибаетесь, будете ли вы настаивать на своей точке зрения только для того, чтобы выйти из спора победителем?
4. Можете ли вы выглядеть сногшибательно?
5. Находясь в обществе незнакомых людей, вы ни за что не сможете спросить их, где находится туалет, скорее предпочтете блуждать по зданию в его поисках?
6. Вы считаете себя на редкость нефотогеничным и никогда без особой нужды не фотографируетесь и не снимаетесь на видеокамеру?
7. Если ваши коллеги или начальник публично вас хвалят, вы не верите в искренность похвалы, вам кажется, что путем лести от вас чего-то добиваются?
8. Если во время спора вы понимаете, что не можете согласиться с мнением большинства, то ни за что не выскажете свое возражение вслух, чтобы не затягивать обсуждение проблемы?
9. Если вам постоянно делают замечания, возвращают ваши труды на доработку, то вас это очень расстроит и даже на какое-то время выбьет из колеи?
10. Если в ресторане вас плохо обслужили, пойдете ли вы разбираться с метрдотелем?
11. Вам нравится работать с людьми, давать им задания и объяснять им их задачу?
12. Вам не приходило хоть изредка в голову, что вы способны горы свернуть и реки пустить вспять, если вам этого захочется и будет соответствующее настроение?
13. Вам кто-нибудь говорил, что вы обаятельный человек?
14. Вы считаете себя интересным человеком, способным увлечь других людей и заставить их прислушаться к себе?
15. Можете ли вы сказать, что ни при каких обстоятельствах вы не потеряете голову и сохраните хладнокровие и невозмутимость?
16. Вы можете отнестись с юмором даже к собственным неудачам?
17. Вы во всем стремитесь к совершенству, но не пренебрегаете и малыми достижениями?
18. Есть ли у вас какое-нибудь дело, с которым вы справляетесь на порядок выше других людей?
19. Если вам нужно обсудить с коллегами или друзьями важную проблему, будете ли вы ждать, пока кто-нибудь из них не начнет разговор?
20. Вы себе кажетесь человеком, который не хватает звезд с неба?

21. Вам не достаточно самому знать, что вы правы, непременно нужно спросить мнения окружающих?

22. Есть ли на свете человек, на которого вы очень хотите быть похожим?

23. Вы когда-нибудь мечтали совершить что-то такое, чтобы все вокруг поняли, насколько они вас недооценивали?

24. Если повышение по службе получил ваш коллега или друг, сочтете ли вы это камешком в свой огород?

25. Когда вы понимаете, что правы, но правда может расстроить человека, с которым вы разговариваете, сочтете ли вы нужным проиграть спор, но не расстроить человека?

26. Не кажется ли вам, что вы обладаете несомненными достоинствами, а недостатки – у кого же их нет?

27. Вы очень боитесь неосторожным словом или действием принести кому-нибудь вред, поэтому внимательно следите за реакцией окружающих?

28. Вы себя чувствуете крайне неудобно, если совершили проступок и не извинились?

29. Когда вы хотите выглядеть хорошо, вы всегда спрашиваете совета у своих друзей и близких?

30. Если книга вам не по душе, будете ли вы продолжать ее читать только потому, что не желаете бросать ее на середине?

31. Часть ли вы даете возможность окружающим уговорить вас на что-то?

32. Если у вас в руках окажется крупная сумма денег, сумеете ли вы распорядиться ею самостоятельно?

33. Нравится ли вам примерять одежду и обувь, ходить в парикмахерские?

34. Вы считаете себя интеллектуалом?

35. Вы сильный человек?

36. Вы помните все, о чем вы разговаривали с коллегами, близкими и друзьями?

37. Вы точно знаете, что вам тяжело подчиняться, так как вы прирожденный руководитель?

38. Делая крупную покупку, вы обязательно проконсультируетесь со специалистами и выберете то, что они скажут?

Подсчитайте количество баллов по следующей системе: вы получаете по одному баллу за ответ «да» на вопросы 1, 3, 4, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 26, 32, 33, 34, 35, 36, 37, а также за ответ «нет» на вопросы 2, 5, 6, 7, 8, 9, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 38.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ ДО 9 БАЛЛОВ. По жизни вы идете так, как будто боитесь, что кто-то наступит вам на тень. Если вы срочно не изменитесь, то люди скоро совсем перестанут обращать на вас внимание. Заявите о себе во весь голос, прокричите, покажите, что вы готовы принять бой, если потребуется! Пока что в бизнесе вам отведена незавидная роль – гонца, курьера, маленького и незаметного клерка, перебирающего чужие бумажки и перепечатающего не свои документы. Если вы готовы существовать на птичьих правах всю жизнь, то вы почти добились своей цели, однако если вы мечтаете о карьере, то пора из желторотого робкого птенца превращаться в сильную и крепкую птицу.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 10–15 БАЛЛОВ. Вы уже неоднократно давали себе слово, что с завтрашнего дня начинаете новую жизнь, перестаете обращать внимание на критические замечания и придирки, однако продолжаете жить с оглядкой на общественное мнение. Как вы думаете, что скажут люди, если из страшилища вы вдруг превратитесь в прекрасного принца? Наверное, они будут рады вашему новому облику. Но разве кому-нибудь может понравиться непосредственный процесс превращения?... Так что перестаньте мучиться и сомневаться, без ошибок и неприятностей вы никогда не станете преуспевающим бизнесменом и не завоюете расположение окружающих.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 16–22 БАЛЛА. Вас нельзя назвать нерешительным человеком, вы действуете уверенно, если хорошо ориентируетесь в вопросе, но сразу же теряетесь, если приходится принимать какое-то решение сходу или если тема разговора плохо вами изучена. Вы предпочитаете не рисковать ни в чем и при первой же возможности обзаводитесь сторонниками – очень выгодная для вас позиция, чувство дружеского плеча вам добавляет уверенности в себе и позволяет несколько расковаться. Однако вам не стоит забывать о том, что в бизнесе нельзя никому слепо доверять, понадеявшись на соратников, вы можете упустить свой единственный шанс, проспав все на свете.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 23–30 БАЛЛОВ. Вы настолько уверены в себе, что вас практически никогда не терзают сомнения в правильности вашего поведения, поступков и суждений. Вы привыкли полагаться на себя и не верите людям до тех пор, пока точно не убедитесь, что им можно доверять. Вы считаете, что в бизнесе не место эмоциям и стараетесь держаться со всеми подчеркнуто холодно. Очень часто ваша уверенность базируется на ложных убеждениях, и вы всегда горько разочаровываетесь во всем, если вдруг осознаете ошибочность своих теорий и идей. Вам проще все бросить и начать заново, чем последовательно исправлять ошибки, вы как птица феникс, сжигающая себя и возрождающаяся из пепла... порочная практика для бизнесмена.

ЕСЛИ ВЫ НАБРАЛИ 31–38 БАЛЛОВ. Странно, что вы взялись отвечать на вопросы этого теста... Впрочем, вы, конечно же, были уверены, что результат будет самым лучшим. Вы идете по жизни уверенной поступью победителя, вы понимаете, что есть люди хуже вас и есть лучше, но таких, как вы, нет. Вам нравится сознавать свою неповторимость, вы любите хорошую одежду и удобную мебель, вы можете обсудить любую проблему с любым количеством народа. Но иногда вы бываете нетактичны, чем раните окружающих. Вы не признаете слабости в других, потому что сами сильны, однако вам пошло бы на пользу, если бы вы стали чуточку внимательнее к другим людям. Слоны никому не желают зла, однако давят всех, кто попадется ему на пути. Но будет ли в таком случае удачным ваш бизнес?

Как вы понимаете, результаты этого теста должны показать вам степень вашей уверенности, а не пригвоздить вас к позорному столбу. Можете держать все в страшном секрете, однако не забудьте сделать соответствующий вывод, если, конечно, вас интересует ваше дальнейшее пребывание в бизнесе!

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: главное – не быть уверенным в себе, а казаться таковым окружающим!

Когда вы общаетесь с незнакомыми людьми, а в бизнесе это происходит постоянно, вам нужно показать им, что вы заслуживаете внимания и с вами можно и нужно иметь дело. Хорошо, если вы очаруете своих собеседников прекрасными манерами и личным обаянием, но это еще не все. Главное – продемонстрировать людям себя как потенциального делового партнера, то есть человека, с которым нестрашно заключить сделку, создать новую фирму, подписать договор. Вы должны выглядеть уравновешенным и спокойным молодым бизнесменом, чтобы никому и в голову не пришло, что вы вообще умеете сомневаться.

У некоторых этот талант врожденный, вспомните хотя бы Остапа Бендера. Но вряд ли вы сумеете так же изящно, без подготовки и длительной тренировки, повторить все его великие комбинации. Да и нужно ли? В вашем распоряжении – масса замечательных советов психологов, следуйте им, в общем, будьте проще – и люди к вам потянутся!

СОВЕТЫ ПСИХОЛОГОВ

1. Если вы хотите произвести впечатление уверенного в себе человека, то обратите самое пристальное внимание на свои руки. Оставьте в покое ручку, часы, травинку и тому подобные вещи, поскольку перебирание пальцами, вращение предметов, постукивание костяшками по столу и другие суетливые жесты демонстрируют вашу нервозность. Держите

руки ладонями вверх, открытая ладонь показывает собеседникам, что вы совершенно с ними честны и вам нечего скрывать, тогда как спрятанные в карманы или за спину руки могут навести их на мысль, что вы не совсем откровенны.

2. Если вам приходится обмениваться с человеком рукопожатием, что постарайтесь произвести его таким образом, чтобы ваша ладонь не подавляла того, кому вы жмете руку. Для этого не подавайте ее ладонью вниз. Так может поступить только кокетливая женщина, рассчитывающая на то, что ее ручку поцелуют, но вам-то, хочется верить, этого не надо? Идеальный вариант, если вы протянете руку ребром, даже слегка приоткрыв ладонь – докажите человеку, что вы настроены дружески, что вы ничего не утаиваете и не замышляете простив него. Желательно, чтобы при этом ваша ладонь была не влажной, а рукопожатие – крепким.

3. Старайте в течение всего времени, пока вы общаетесь, не скрещивать руки, даже если вам очень захочется это проделать. Дело в том, что скрещение рук или ног – это ярко выраженная защитная реакция, а разве может уверенный в себе человек испытывать желание от чего-либо защититься? Не всегда защита от внешних раздражителей так открыто проявляется, чаще всего, она маскируется под бытовые жесты, например, женщины могут поставить себе на колени сумочку, а мужчины – поправлять правой рукой ремешок часов на левой, главное для робкого человека – закрыть живот. Жест этот подсознательный, животные ведь тоже не подпускают врагов к незащищенной шерстью или панцирем части тела.

Если вы хотите убедить всех в том, что вы совершенно ничего не опасаетесь, что на душе у вас спокойно и легко, примите свободную позу, не сплетайте под столом ноги, не обхватывайте себя руками, расслабьтесь и дайте рукам упасть вдоль тела. Откройте область живота и выпрямите спину. Даже если вам это первое время будет даваться с большим трудом, то ваши старания и страдания не пройдут даром – эффект будет налицо.

4. Постарайтесь во время разговора воздержаться от всевозможных жестов, таких, как сцепление пальцев на уровне лица или груди, шпильеобразное положение рук, покачивание ногой, покусывание очков, потирание подбородка и других. Вся беда в том, что вы можете, сами того не желая, поведать своим собеседникам очень многое о себе. Все эти жесты и другие из этой серии – оценочные. Вам кажется, что вы скрыли от посторонних глаз все свои сомнения и колебания, а на самом деле вас с головой выдадут ваши жесты. А уверенный в себе человек всегда выскажет вслух свое несогласие, не предоставив возможности собственным жестам говорить за него.

5. Если вы не собираетесь подавлять присутствующих своим превосходством, то откажитесь от такого вроде бы безобидного жеста, как поигрывание большими пальцами рук: это смотрится несколько агрессивно и уместно либо в дружеской компании, либо в ситуации, когда вам важно показать собеседнику, что он вам сексуально интересен. Если вы преследуете чисто деловые цели, то не акцентируйте внимание людей на своих больших пальцах, пусть они даже этого вполне заслуживают.

6. Кроме того, не откидывайтесь на стуле, закинув ногу на ногу и запрокинув руки за голову. Если бы вы хотели доказать собеседникам, что они полное ничтожество по сравнению с вами, лучшей позы вы не сумели бы

придумать. Конечно, уверенный человек может так думать, но воспитанный человек никогда не выкажет подобные мысли так демонстративно.

7. У многих чрезмерно властолюбивых молодых людей есть привычка, невероятно раздражающая окружающих: они любят усаживаться верхом на стул. Таким образом они ощущают себя в буквальном смысле на коне, спинка стула защищает их грудь, как щит, а люди вокруг вынуждены прислушиваться к их высказываниям, как к откровениям вождя. Если вы тоже любите так сидеть, то постарайтесь отказаться от излюбленной позы, с уверенностью в себе здесь нет ничего общего. Скорее, наоборот. И представьте, что случится с вами, если ваши собеседники встанут из-за стола и оставят вас верхом на вашем стуле? Практика показывает, что не так-то просто поменять «верховое» положение на нормальное.

8. Иногда человеку трудно высказать вслух свое сомнение, даже уверенный в себе человек может бояться обидеть собеседника несогласием, однако постарайтесь справиться со своими душевными терзаниями. Иначе они рискуют перерасти в такой неприятный жест, как собирание невидимых пылинок. В задумчивости или по рассеянности вы можете начать собирать на себе или, не дай бог, на своем собеседнике, неразличимые глазом катышки и ворсинки. Ваша цель при этом – мысленно сформулировать свое возражение, чтобы озвучить его, или же подавить сомнение в зародыше. Однако свидетели вашего странного жеста могут неправильно вас понять – может быть, вы сочли их одежду недостаточно чистой, на что прозрачно намекаете? Как бы там ни было, впечатление о вас как о спокойном и доброжелательно настроенном человеке быстро развеется. Как те пылинки, которые вы собирали.

9. Если вы хотите завоевать расположение собеседника и успокоить его, показав, что вы настроены миролюбиво и понимаете все, что он вам говорит, попробуйте просто отзеркалить все его жесты. Это не так сложно и, разумеется, не должно быть похожим на шоу в обезьяннике. Человек может доверять вам только в том случае, если вы не бездумно подражаете ему, а стараетесь прочувствовать каждый жест. Вы замечали, что давние приятели и супруги со стажем подсознательно используют в разговоре одни и те же жесты? Поучитесь у них, это не будет для вас лишним!

10. И ради бога, не забывайте про взгляд! Помните про то, что деловой человек не может позволить себе роскоши постоянно смотреть собеседнику в глаза, поскольку тот обязательно начнет нервничать и сочтет ваше поведение вызывающим. Ваш взгляд, как и весь ваш вид, должен оставаться деловым и ни в коем случае не нарушать сложившуюся атмосферу. Как этого достичь? Представьте себе, что во лбу у вашего собеседника располагается какая-то метка, пусть это будет большая точка, – в нее и смотрите, и если ваши глаза не блуждают по всему лицу, а тем паче, телу собеседника и не опускаются ниже уровня его глаз, то можете считать, что вы достигли цели. Вас будут считать человеком, с которым необременительно и приятно иметь дело.

И помните, что главное ваше оружие – это неиссякаемый оптимизм, он должен буквально сочиться из всех ваших пор, заражая окружающих. Люди и так слишком много суеются и беспокоятся, чтобы еще и вы настраивали их на пессимистический лад.

Когда выпавший с десятого этажа пессимист пролетал мимо своего родного окна, он мрачно заметил – ну вот, я же говорил, что все так кончится. А оптимист радостно кричал – люди, я лечу!

В конце концов, как говорил один неизвестный китайский мудрец, если вы ничего не можете изменить в сложившейся ситуации, то по крайней мере, расслабьтесь и получите удовольствие! Иначе говоря, если вам кажется, что все настроены против вас, что удача никогда не явится пред ваши светлые очи, то просто задумайтесь – а что вы, собственно, сделали для того, чтобы ее привлечь? Если все плохо, то это – плод вашего ничегонеделания. Хотите изменить ситуацию? Все в ваших руках!

Глава 4. ЧТО ДЕЛАТЬ С ДЕНЬГАМИ И СВОБОДНЫМ ВРЕМЕНЕМ

Свободное время – это настолько относительное понятие, что следует оговориться: пока еще свободное. Если вы сумеете вписаться в эту картину и станете бизнесменом не только в своих мечтах, но и наяву, если ваши дела захватят вас целиком и полностью, то у вас не останется не занятой ни одной минутки. Редкие паузы между встречами и бегом, рутинной работой и рискованными делами будут называться уже не свободным временем, а «досугом». Однако это еще впереди, пока вы решаете, чем же вам заполнить целый день и как с наибольшей выгодой для себя потратить деньги.

Есть такая интересная наука – соционика. Она изучает поведение людей в различных жизненных ситуациях и в зависимости от этого делит человечество по группам. Она выделяет четыре пары противопоставлений, мы еще вернемся к ним, а сейчас нас интересует только одна пара – способность человека принять решение и четко ему следовать и желание постоянно совершенствовать когда-то принятое решение, пополнять информацию. Первый тип людей можно назвать решающим, а второй – воспринимающим.

Любопытно проследить разницу в отношении к деньгам и свободному времени у этих двух типов, но для начала нужно выяснить, к какому из них относитесь вы. Однако не думайте, что решающие лучше воспринимающих или наоборот, вовсе нет, – так устроена ваша психика, сильные стороны есть у обоих типов, как, впрочем, и слабые.

ЧЕЛОВЕК РЕШАЮЩЕГО ТИПА...

а) никогда не опоздает ни на одну встречу хотя бы потому, что точно рассчитывает время и ни на что не отвлекается;

б) сердится, что другие люди заставляют себя ждать даже тогда, когда сами договариваются о встрече;

в) принимает решение быстро и так же быстро желает привести его в исполнение, чтобы мысленно вычеркнуть одно дело из своего списка;

г) не понимает, как можно браться сразу за несколько дел и ни одно из них не доводить до конца;

д) полагает, что достаточно каждому человеку хорошо исполнять свои обязанности, и все пойдет так, как надо;

е) считает день удачным, если все шло по намеченному им плану и не было никаких приятных или неприятных сюрпризов;

ж) думает, что лучший сюрприз – это заранее оговоренная «неожиданность», к которой он успевает внутренне подготовиться;

з) надеется, что его друзья, коллеги и подчиненные будут настолько деликатны, чтобы действовать всегда четко по определенной им программе;

и) не может оставить что-то не на своем месте, и потому вместо отдыха зачастую затеивает грандиозную уборку;

к) любит симметрию, чистоту и полный порядок, его раздражает, если какая-то мелкая деталь выбивается из общего ансамбля;

л) подчеркивает весомость своего высказывания повышенным тоном, и поэтому окружающим часто кажется, что он в гневе, хотя на самом деле он даже не рассержен;

м) не способен легко отказаться от своего плана или идеи, даже если сам убеждается в их ошибочности;

н) рассчитывает на то, что другие люди так же решительно настроены действовать, как и он сам, и всегда горько разочаровывается, когда видит, что это не так.

ЧЕЛОВЕК ВОСПРИНИМАЮЩЕГО ТИПА...

а) почти всегда опаздывает на встречи, вопреки своему горячему желанию придти вовремя, так как просто не в состоянии правильно рассчитать время и постоянно отвлекается на происходящее вокруг него;

б) не расстраивается, если ему приходится кого-нибудь или что-нибудь ждать, в конце концов, он обязательно найдет себе занятие на это время... правда, опять может опоздать, так как чрезмерно увлечется чем-нибудь еще;

в) не понимает, зачем нужно так быстро принимать решение и кидаться его выполнять, если еще не вся информация известна и можно скорректировать первоначальный план, усовершенствовать его;

г) берется сразу за несколько дел, поскольку трудно понять с первого взгляда, какое из них интереснее и перспективнее, это должно выясниться в ходе работы;

д) думает, что просто исполнять свои обязанности – это значит, упускать нечто крайне важное, всегда нужно действовать по обстоятельствам;

е) считает день удачным, если он принесет новую информацию и массу неожиданных событий;

ж) любит сюрпризы за то, что они сваливаются, как снег на голову, и в корне изменяют спокойное течение дня, так как жить по установленному плану скучно;

з) надеется, что все его коллеги, друзья и близкие не будут требовать от него отчета во всех поступках и строгого следования плану, причем сами будут вести себя так же естественно и свободно;

и) постоянно разбрасывает вещи, но не из-за того, что по натуре неряха, просто порядок для него – вещь условная, главное, чтобы он сам знал, где и что у него лежит;

к) может посчитать эстетичным царящий на столе художественный беспорядок и ужаснуться стерильной чистоте;

л) старается во время разговора не повышать голоса и очень обижается, когда на него кричат, поскольку полагает, что все можно объяснить нормальным тоном;

м) способен легко отказаться от своих мыслей, планов и идей, если они ошибочны, так как считает нелепым держаться за то, что не представляет ценности;

н) понимает, что недостаточно активен, и потому с легкостью прощает другим ту же слабость.

Как видите, не так сложно проследить, к какому типу относитесь вы, различие между решающими и воспринимающими настолько велико, что просто невозможно его не заметить. Что вам дает знание своего типа? Способность правильно распорядиться своими сильными качествами и не опираться на слабые.

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Если вы человек решающего типа, не позволяйте никому уговорить вас «просто плыть по течению», ваша сила – в четком планировании и поэтапном продвижении к цели. Если вы человек воспринимающего типа, то вам нужно держать нос по ветру и действовать в зависимости от обстоятельств.

Если вы принадлежите к решающему типу, то вы и сами прекрасно знаете, как вам распорядиться вашими деньгами. Однако вы зачастую поддаетесь чужому влиянию, например, ваши друзья-воспринимающие могут уговорить вас сделать грандиозную, но не слишком важную для вас покупку или прокутить все деньги в казино. Постарайтесь оградить себя от вредного влияния окружения, вместо этого возьмите чистый лист бумаги и ручку, составьте подробный план, в который бы входили не только нужные покупки, но и те, на которые вы никогда не решитесь потратить деньги. После этого отложите список на некоторое время и вернитесь к нему опять. Внимательно рассмотрите каждый пункт с точки зрения полезности/бесполезности его в бизнесе. Ну, как? Встает все на свои места?

Если вы принадлежите к воспринимающему типу, то никакие списки вам не помогут. Нет, вы, конечно, можете составить несколько объемных списков, однако когда дело дойдет до практики, вы вряд ли будете делать то, что обозначили ранее на бумаге. Скорее, вы поддадитесь влиянию окружающих или своему собственному душевному порыву – и прощайте, денежки! Но пока вы этого не сделали, остановитесь и подумайте: разве быстрая растрата денег поможет вам так же быстро стать преуспевающим бизнесменом? Скорее, наоборот, так что наступите на горло собственной песне и постарайтесь не просто действовать по обстоятельствам, а собрать как можно больше информации, чтобы в конечном итоге вычленив из нее нужные вам факты. Вспомните, как птица вьет гнездо: сперва она стаскивает в одну кучу весь мусор, и только после этого выбирает нужный ей для постройки надежного домика материал.

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Если вы не хотите всю жизнь оставаться в неудачниках, то не оправдывайте свои слабости принадлежностью к определенному типу. Воспринимающие люди могут научиться правильно рассчитывать время и приходить вовремя, а решающие способны стать более восприимчивыми к новой информации. Со слабостями следует бороться, а не лелеять их!

НА ЧТО ТРАТЯТ ДЕНЬГИ РАЗУМНЫЕ ЛЮДИ?

Этот список поможет вам сориентироваться, если вы все-таки не можете решить для себя, что важнее для вас как для будущей акулы бизнеса.

1. ХОРОШИЙ ДЕЛОВОЙ КОСТЮМ. Желательно, чтобы он был выдержан в спокойных нейтральных тонах, если вы в силу различных причин не доверяете собственному вкусу, попросите знающего человека вам помочь, поскольку выбор костюма – дело первостепенной важности. Небрежность в одежде может позволить себе только обладающим немеренным обаянием человек, но ведь это довольно редкое явление, вы согласны? Примите на вооружение классический совет – «Главное, чтобы костюмчик сидел!»

Один симпатичный молодой человек, желая преподнести себя в наиболее выигрышном свете, на собеседование пришел в единственном своем новом костюме. На работу его взяли, и он, решив поберечь парадный костюм, стал приходить на работу в своем обычном виде: в джинсах и свитере. Когда в их фирму заглядывали особо важные, на его взгляд, клиенты, молодой человек принаряжался. Ему казалось, что он поступает правильно, подчеркивая значимость встреч собственным внешним видом. Однако через некоторое время его уволили за... халатное отношение к работе. Его шеф посчитал, что для их фирмы не существует неважных клиентов.

Так что запомните простую истину: лучше один раз потратить крупную сумму денег и купить или сшить на заказ великолепный костюм, чем постоянно покупать дешевые вещи и настойчиво их носить. Впечатление от вас будет куда лучше, если вы будете носить хороший костюм каждый день, а не только по праздникам, в промежутках между ними возвращаясь к старой одежде. Ваша внешность – это ваша визитная карточка.

2. АКССЕССУАРЫ. Об этом, как правило, многие забывают, и поэтому с головой себя выдают. Как можно посчитать человека уверенным в себе и респектабельным, если у него на шее болтается галстук его прадедушки, ремень плохо стыкуется со всем костюмом в целом, рубашка выпадает из общей гаммы... Если вы к тому же не обратили внимания на свою обувь, то вам можно только посочувствовать.

В знаменитом фильме «Москва слезам не верит» главная героиня едва не потеряла любовь своей жизни только из-за того, что у этого человека были грязные ботинки. Помните сцену в электричке? Гоша весьма точно подметил, что так оценивающе смотрят только одинокие женщины и, заметьте, руководящие работники. Возможно, знай люди вас поближе,

они бы не стали обращать внимания на подобные мелочи, но ведь первое впечатление – самое стойкое, так стоит ли его портить?

Так что не пожалейте денег и купите себе действительно хорошие ботинки, рубашку в тон костюму, крепкий и стильный ремень, запонки, если вы их носите. Будьте особенно осторожны с галстуком, так как легче легкого выставить себя на посмешище, выбрав слишком кричащий, или потерять часть привлекательности, подобрав слишком тусклый и невзрачный. Наш совет: первое время производите эту процедуру со знающим человеком, перенимайте у него опыт на будущее!

3. СУМКА, ПОРТФЕЛЬ, ДИПЛОМАТ. Выбор этого чрезвычайно важного предмета зависит только от вашего вкуса и личных пристрастий. Однако не забывайте, что это не просто декоративная вещь – в ней вы будете носить важные документы, бумаги, книги и все, что вам понадобится в вашей трудовой деятельности.

Руководитель одной фирмы, принимая на работу людей, обязательно смотрел на их сумки и портфели. Если эта деталь полностью соответствовала общему облику человека, он оставался доволен и делал вывод в пользу пришедшего устраиваться на работу. Слишком маленькая сумочка или органайзер настораживал его: вряд ли в них поместилось все, что может пригодиться деловому человеку. Если портфель или сумка были чересчур велики, то руководитель фирмы не мог отделаться от навязчивой ассоциации с челночниками, что, ясное дело, не играло на руку пришедшим к нему на собеседование.

Во всем нужно соблюдать меру: сумка, дипломат или портфель должны быть среднего размера и нейтрального цвета, предпочтительнее черного, бежевого, коричневого. Идеально, если по цвету портфель или сумка сочетаются с вашей обувью и костюмом. В самом деле – почему бы вашей сумке не выглядеть привлекательно, ведь когда люди смотрят на вас, то невольно бросают взгляд и на нее!

3. КНИГИ И БРОШЮРЫ НА ИНТЕРЕСУЮЩУЮ ВАС ТЕМУ. То есть не просто занимательные книжки про любовь и приключения, а те, что понадобятся вам для занятия бизнесом в той области, которую вы выбрали для себя. Это только на первый взгляд кажется естественным, на деле мало кто старается изучить проблему заранее, предпочитая осваивать дело на практике.

Помните анекдот? Телефонный звонок, девушка берет трубку и слышит: «Дорогая, не согласишься ли ты выйти за меня замуж?» «Конечно, я соглашусь. А кто это говорит?» Если вы произведете приятное впечатление на собеседование и буквально на пороге спросите, чем же, собственно, занимается данная фирма, то можете считать, что вы просто не выходили из дома.

Если вы сумеете поддержать разговор на профессиональную тему, если вы будете искренне интересоваться деятельностью фирмы, то несомненно расположите к себе того, с кем вы так плодотворно беседуете. Однако это возможно лишь при том условии, что вы компетентны в этом вопросе. Значит, покупайте книги и читайте их!

4. КОМПЬЮТЕР. Разумеется, это требует определенных средств, причем чем больше ваши запросы, тем большая сумма вам понадобится, что вполне естественно. Однако трудно переоценить роль компьютера в наше время, и даже в том случае, если ваш бизнес не связан напрямую с компьютерной деятельностью, он все равно вам пригодится. Лишние знания еще никому не повредили.

Начальник крупного предприятия признался, что однажды ему пришлось делать нелегкий выбор: к нему пришли на собеседование двое молодых людей и он не знал, кому из них отдать предпочтение. Они закончили один и тот же университет, обладали примерно одинаковой базой знаний, даже внешне были чем-то похожи. Но в какой-то момент выяснилось, что у одного из них есть компьютер, тогда как второй никогда этим не увлекался. И конечно, начальник сделал свой выбор в пользу первого молодого человека. Когда его спро-

силы, почему он выбрал владельца компьютера, ведь его предприятие занимается перевозками грузов на дальние расстояния, а не программированием, он честно ответил: потому, что человек, разбирающийся в компьютерах, сумеет найти подход к любой технике и не растеряется в сложной ситуации.

Кроме того, люди всегда будут относиться с уважением к человеку с таким серьезным увлечением, как компьютер. Если, конечно, вы не только в игрушки играете, но и что-то полезное делаете. Чем сложнее программы, в которых вы работаете, тем лучшей конфигурации вам понадобится компьютер и соответственно, тем больше денег вы потратите. Однако эта покупка стоит того.

5. КВАРТИРА, МАШИНА, ДАЧА. И тому подобные прелести жизни – никто не отрицает, хотелось бы все это приобрести уже сейчас, однако вряд ли у вас есть в данный момент такие деньги. Если же они имеются, то наверное, вы уже купили себе милую квартиру в центре города с телефоном?...

Если вы пока ютитесь в скромной каморке, которую снимаете вдвоем с приятелем или подругой, или чувствуете себя бедным родственником в квартире своих родителей, то не расстраивайтесь, Став крутым бизнесменом, вы сразу же купите себе квартиру своей мечты и никто не сможет больше попрекнуть вас куском хлеба. Но пока придется потерпеть, к сожалению, даже самым талантливым молодым людям никто просто так не даст жилплощадь, нужно еще доказать всему миру, а главное – вашему работодателю, – что вы на многое способны!

Но мы еще вернемся к этой теме, ведь никак нельзя обойти стороной вашу первую встречу с тем, кто – как говорили в советские времена – даст вам путевку в жизнь, то есть откроет ворота, за которыми начинается ваш бизнес. И как пройдет ваша беседа, будет зависеть только от вас. И от того, насколько верно вы тратили свои деньги и свое свободное время.

Люди решающего типа, надо полагать, могут с ходу ответить на вопрос, чем они занимались тогда, когда только готовились к будущей деловой деятельности, поскольку они любят все планировать, у них учтена всякая минутка. Это и хорошо, и плохо одновременно: хорошо потому, что люди этого типа заставляют себя не бездумно тратить время, а с пользой для себя и окружающих. А плохо потому, что в жестком распорядке не остается места случайной радости, они могут упустить массу интересных возможностей только потому, что всякого рода неожиданности – их личные враги.

Люди воспринимающего типа плывут по течению, поэтому зачастую проводят свободное время по-настоящему свободно, легко и весело. В этом тоже есть и хорошая сторона, и плохая. Хорошая состоит в том, что воспринимающие люди на лету ловят полезную информацию и действуют по обстоятельствам, но плохая сторона заключается в неумении людей этого типа заставить себя планомерно трудиться. Их пугает рутинная работа.

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Если бы оба этих типа развивали в себе черты, не свойственные им, зато прекрасно представленные в другом типе, то они гораздо быстрее достигли бы успеха.

Это значит, что людям решающего типа не мешало бы держать глаза широко раскрытыми и прислушиваться к тому, что творится в мире, а людям воспринимающего типа следовало бы дисциплинировать себя и приучить трудиться не по вдохновению, а по плану.

Если вы найдете эту золотую середину, вы без труда поймете, как вам следует проводить свое свободное время... Дружеские пирушки, походы по музеям и картинным галереям, турпоездки и прочие увеселительные мероприятия – это ваше личное дело, однако если вы хотите сделать карьеру, то вы подумаете и о прочих необходимых вам вещах.

НА ЧТО ТРАТЯТ СВОЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ РАЗУМНЫЕ ЛЮДИ

1. НА ЧТЕНИЕ КНИГ, НЕОБХОДИМЫХ ВАМ ДЛЯ РАБОТЫ. Разумеется, это не так весело и занимательно, как хотелось бы, однако если вы потратили свои кровные денежки на приобретение этого материала, то не пожалейте и времени на то, чтобы осилить все это! В конце концов, нужно же вам блеснуть знанием и насмерть поразить будущего шефа?

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: смотрите только, не переусердствуйте. Вдруг ваш начальник не читал всех этих книг и решит, что вы стараетесь выставить его круглым дураком? Цитируйте осторожно, чтобы не ранить самолюбия тех, с кем вам еще предстоит работать.

2. НА ИЗУЧЕНИЕ КОМПЬЮТЕРА. Вы можете получить графический пакет, если не пожалеете не только времени, но и энной суммы денег. Зачем это нужно? Во-первых, процесс самообразования сам по себе заслуживает похвалы, во-вторых, никто не знает, как сложится ваша жизнь: вдруг именно ваше знание той или иной программы поможет вам преуспеть и показать себя в самом выигрышном свете? А может, когда-нибудь вам доведется оказать профессиональную услугу некоему влиятельному лицу, в благодарность за что он замолвит за вас словечко кому следует. В конце концов, даже просто поговорить с видом знатока о слабых и сильных сторонах изученной вами программы тоже может сыграть вам на руку.

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Если вы ничего, кроме названия программ и основных терминов, выучить не удосужились, то опасайтесь наткнуться на тех, кто потратил на освоение этих программ на пару часов больше. Никто с большим удовольствием не выводит на чистую воду дилетанта, как другой дилетант.

3. НА ТРЕНИРОВКУ МОЗГОВ И ТЕЛА. Естественно, каждый человек нуждается в разной пище для ума, одним достаточно кроссвордов, другие кидаются к классике и с упоением ее перечитывают. Цель такого тренинга вполне ясна: приятно прослыть не просто хорошим специалистом, но и эрудированным собеседником. Впрочем, это ваше личное дело, хотите ли вы блеснуть умом или нет, а вот быть в отличной спортивной форме просто необходимо.

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: никто не обратит внимания на ваши мускулы и прекрасное телосложение, приняв это как должное, однако все сразу обратят внимание на вашу бледность и нездоровый вид – никому не хочется связываться с больными и слабыми.

Разумеется, на собеседовании вам не предложат обнажить свою накачанную грудь и не будут щупать ваши развитые бицепсы, поэтому можете ограничиться зарядкой в домашних условиях, если по каким-то причинам вам не нравятся тренажерные залы. Дело просто в том, что на подсознательном уровне руководитель фирмы оценивает своих подчиненных на выносливость – справится ли этот человек с тем объемом работы, какой на него будет возложен? И если у вас трясутся руки, дергается щека или время от времени отваливается подбородок, то девяносто процентов из ста за то, что вам откажут.

Тут есть еще такой нюанс, как внешняя привлекательность, особенно важно она в том случае, если вы собираетесь работать с людьми. Отсутствие у вас одного глаза или лицо в шрамах совершенно не важно, если вы имеете дело с машинами, тогда как людей это может испугать. Работодатель вынужден учитывать это условие, трудно осуждать его за это.

Просто научитесь соразмерять свои желания с возможностями. Если вы сильно заикаетесь, то вряд ли вам стоит идти гидом в туристическое агентство, а врожденная хромота станет вам помехой там, где требуется постоянно быть на ногах и быстро двигаться. Зато проблемы с опорно-двигательным аппаратом не мешают вам руководить коллективом и договариваться о поставках товара. Как видите, немного здравого смысла – и ваши проблемы легко разрешатся!

4. Если вы достаточно циничны и ловки и желаете завоевать расположение будущего шефа во что бы то ни стало, то вы можете потратить время НА ИЗУЧЕНИЕ ЛЮБИМОЙ ИГРЫ РАБОТОДАТЕЛЯ. Практика показывает, что любая уважающая себя фирма обязательно избирает для себя какое-то спортивно-развлекательное времяпрепровождение

и отдает этому делу все свободные минутки. Если вы решили пойти этим путем, то от вас потребуется, перво-наперво, талант разведчика, чтобы узнать, что именно привлекает вашего потенциального начальника. Это может быть бильярд, гольф, плавание, метание дротиков или футбол, тут спектр неограничен. Когда вы получите нужные вам сведения, можете приступить к выполнению своего коварного плана.

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Если вы не сумеете выиграть ровно столько же раз, сколько проиграть, то считайте, что карьера ваша полетела псу под хвост. Более сильного соперника ваш начальник рядом с собой не потерпит, а более слабого сочтет либо крошечным неудачником, либо подхалимом. Жизненная правда.

Интересный ход – познакомиться с будущим шефом «случайно», скажем, в его любимом кегельбане или на футбольном поле, зарекомендовать себя как прекрасного игрока, если это возможно, пару раз оказать начальнику дружескую услугу... А потом прийти к нему на собеседование и «страшно удивиться» встрече. Но выполнить этот план достаточно сложно, нужно обладать определенными актерскими талантами и навыками, иначе вам просто не поверят. Да и шпионская сеть должна быть развита, чтобы информация была достоверной. А то представляете себе? – вы потратите месяц на то, чтобы научиться гонять мяч по полю, а окажется, что ваш работодатель терпеть не может футбол, предпочитая интеллектуальное развлечение типа метания в настенную мишень маленьких хвостатых дротиков.

Как видите, деньги и время можно потратить по-разному, это зависит от того, насколько вы решительно настроены, а также какой финансовой и интеллектуальной базой обладаете. Хотите, чтобы ваша карьерная лестница не шаталась под вами? Не ограничивайтесь стрелялкой, стройте крепкое каменное крыльцо и смело идите по нему на самый верх! (А на крыльце вы увидите ту самую заветную дверь, на которой написано – «Здесь вы найдете все, что угодно вашей душеньке!»)

Глава 5. КАК ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ

Однако прежде чем вы действительно окажетесь у цели, то есть приобретете статус и полную финансовую независимость, вы должны сделать тот самый решительный шаг, о котором мы уже упоминали, – добровольно предстать перед суровым взором потенциального работодателя и с блеском пройти собеседование.

На первый взгляд кажется, что ничего сложного в этом нет: в самом деле, нужно только прийти, послушать, что будет говорить облеченное властью лицо, ляпнуть что-то впопад и ждать результата. Но увы, это лишь вершина айсберга.

Как правило, на собеседовании устраивается проверка знаний пришедшего устраиваться на работу, что вполне естественно: кому охота брать кота в мешке? Эта проверка может проходить по-разному: в одних фирмах вам зададут массу устных вопросов, тщательно конспектируя все ваши ответы, в другой вам предложат письменное задание или тест и попросят перезвонить на следующий день, чтобы узнать результат. Но как бы ни проводилась эта процедура, она в конечном счете не настолько важна, как ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОТ ВАШЕЙ ПЕРСОНЫ.

Скажем так, сперва отсеивается какое-то количество народа из-за профнепригодности, еще бы – если вы не обладаете нужным уровнем знаний, если вы не прошли проверку, то о чем с вами можно говорить? Это первый этап.

Теперь руководителю нужно выбрать из числа оставшихся претендентов на вакантную должность самого достойного. Как он будет действовать, по вашему мнению? А никак. Он уже сделал свой выбор, рассмотрев вас в то время, когда вы проходили тест. Он уже вынес свой приговор, который обжалованию не подлежит.

ВЗДОХ РОМАНТИКА: ведь правда же, бывает симпатия с первого взгляда?

Если вы хорошо усвоили, как следует держаться, чтобы вас приняли за уверенного в своих силах и уравновешенного человека, то это просто замечательно, а если вы сумели все это претворить в жизнь, то это больше похоже на фантастику, чем на правду. Практика показывает, что на собеседовании, особенно если для вас это происходит в первый раз, волнуются все нормальные люди, если вы спокойны, то значит, вам совершенно безразлично, получите ли вы эту работу или нет. Поэтому ни один работодатель не осудит вас за некоторую нервозность, если она, конечно, не переходит границы приличий (припадки на полу и судорожное подергивание конечностей не приветствуется).

К сожалению, вполне воспитанные и умные люди от беспокойства начинают вести себя развязно, так, как никогда не поступают в обычной жизни. Но откуда работодателю знать, какой вы на самом деле? Он видит только то, что вы ему соизволите показать, поэтому обратите пристальное и пристрастное внимание на следующие мелочи, которые являются по сути своей пустяками, но могут привести в невероятное раздражение вашего потенциального начальника и настроить его против вас.

СОВЕТЫ ПСИХОЛОГОВ

1. Перед тем, как зайти в кабинет, убедитесь, что во рту у вас ничего нет – ни жвачки, ни карамельки. От волнения вы можете позабыть об этой ерунде, зато во время собеседования пресловутая жвачка будет мешать вам говорить, выплюнуть ее на глазах у собеседника вы уже не сможете, проглотить не всякий решится, а жевать ее – верх невоспитанности.

Одна женщина, менеджер по кадрам в процветающей фирме, как-то сказала, что принимая людей на работу, она сразу же смотрит – не жует ли устраивающийся к ней на работу человек жвачку? Если она обнаруживает

этот прискорбный факт, то делает все от нее зависящее, чтобы претендент не прошел тест.

А карамелька во рту у взволнованного человека даже опасна – можно нечаянно проглотить ее и подавиться, и прощай тогда любимый бизнес!

2. Иногда на человека от страха сказать глупость и тем самым испортить впечатление о себе находит самый настоящий ступор, и результат оказывается безрадостным: трудно понять, что за существо перед тобой, если оно смотрит на тебя огромными испуганными глазами и боится произнести слово.

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: уж лучше сказать глупость, но вовремя, чем промолчать некстати.

Для того, чтобы избавиться от свалившейся на вас немоты попробуйте следующее простое средство: соедините ладони и слегка потрите их, чтобы они согрелись. Не переkreщивайте ноги, расслабьтесь, во всяком случае, попытайтесь это сделать. После этого медленно и про себя сосчитайте до десяти. Можете повторять при этом: «Я спокоен, мне хорошо, я спокоен». Таким самовнушением вы успокоите свои нервы и сможете побороть оцепенение.

Точно так же, надо заметить, можно заставить себя не злиться: достаточно сосчитать до десяти, при этом равномерно вдыхая и выдыхая воздух. Этот способ самоуспокоения применяют индийские йоги. А вы чем хуже?

3. У некоторых людей в моменты напряжения теряется чувство меры: если они смеются, то делают это слишком громко и визгливо, если радуются, то несколько театрально, по-детски хлопают в ладоши, дурачатся, в общем, ведут себя как, капризные дети. Конечно, все это объяснимо и понятно – в детстве, чтобы получить желанную игрушку или привлечь к себе внимание взрослых, ребенок канючил и требовал, дулся и просился на ручки. И во взрослой жизни в минуты волнения человеку хочется поступить точно так же, пойти, так сказать, проторенным путем (ребенку ведь покупали то, что он выпрашивал!).

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Ни один нормальный человек не хочет лишних проблем. Ни один работодатель не примет на работу человека, которому требуется постоянная нянька.

4. Часто молодые люди на собеседовании впадают в крайность и начинают вести себя с ленивой небрежностью, которая в их представлении является показателем их уверенности в себе. Они вальяжно откидываются на стуле, могут даже покататься, если это окажется возможным. Они легко берут вещи со стола у потенциального работодателя, рассматривают их, перекалывают с места на место, совершенно не понимая, что сами же роют себе яму. На самом деле они страшно волнуются, но пытаются скрыть это под мальчишеской бравадой. Если вы склонны вести себя так же, то попробуйте посмотреть на происходящее глазами человека, который решает – брать ему вас на работу или нет? Что он видит? Вот именно – невоспитанного неоперившегося птенчика, которому никто до сих пор не объяснил, что хватать чужие вещи – неприлично.

ВЗДОХ РОМАНТИКА: а жаль, что вы не поняли мою душу...

5. Многие молодые и честлюбивые люди перед собеседованием настолько долго и плотно готовятся «дать бой», что их обескураживают предельно простые вопросы. Они ожидали каверз и подлых подковырок, а у них спрашивают такие элементарные вещи!.. И вместо того, чтобы радоваться и говорить то, что требуется, перегруженные информацией молодые люди начинают возмущаться – «Вы что, не могли спросить у меня что-нибудь посложнее?», «Боже мой, но ведь это элементарно, это любой дурак знает!» Не свойственна ли вам такая манера поведения? Если да, то нам следует вас предостеречь: кто знает, может быть, проводящий собеседование человек задал вам вопрос, на который до недавнего времени и сам не знал ответа, а вы рубите с плеча – любой дурак, мол, знает. Кому приятно чувствовать себя глупым и невежественным?

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Не забудьте сказать, что только идиот мог задать такой простой вопрос, и вы с вашим умом непременно останетесь без работы.

6. Есть еще одна милая черта, в полной мере демонстрирующая нервозность молодого человека: когда ему задают вопрос, он начинает судорожно чесаться. Возможно, вас когда-нибудь охватывал приступ такой чесотки и вы понимаете, насколько это неприятно – тело зудит, хочется буквально разодрать его ногтями... Ради бога, остановитесь и не делайте этого, по крайней мере, в присутствии потенциального работодателя!

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Если у вас есть цель, вы справитесь с любой неприятностью, просто не поддавайтесь искушению расслабиться – вы сделаете это потом.

Помните об одном: если вы хоть раз проведете ногтями по своей зудящей от волнения коже, то вы пропали, вы просто не сможете остановиться. Можете тогда забыть о карьере, по крайней мере, в этой фирме вам уже делать будет нечего. Мысленно оцените важность для вас этой работы, если вы поймете, что хотите здесь остаться, то на десять секунд расслабьтесь и представьте, что собеседование уже закончилось и вам больше не о чем переживать. Или, в конце концов, имейте при себе противоаллергическое лекарство!

Когда вы пройдете собеседование, вы поймете, что в нем не было ничего страшного, что никто не ставил своей целью завалить вас и лишить воли. Работодатель рассказал вам о том, что он может предложить вам, а вы в свою очередь продемонстрировали ему себя. Справедливо? Конечно, и если вы успешно прошли собеседование, то можно за вас порадоваться: вы уже вышли на финишную прямую, как вы пройдете весь путь, зависит только от вас!

Глава 6. ВЫ НОВИЧОК

Итак, вы уже точно знаете, куда направите все свои силы. По крайней мере, вы понимаете, что главное – начать, жизнь покажет, правильно ли вы выбрали поле деятельности.

С чего же вы начнете свой первый рабочий день? Конечно же, с рекогносцировки местности: вам нужно твердо уяснить себе, кто ваш непосредственный начальник, чем занимаются его заместители и сколько их, кто из сотрудников является негласным лидером, а кто – парией, к чьей компании вы можете примкнуть, а кого вам надо избегать, как огня.

И не забудьте найти среди своих новых коллег любовницу шефа, чтобы в будущем всегда иметь этот факт в виду и не ляпнуть при этой женщине что-нибудь такое, что может повредить вашей карьере. Скажем, «Терпеть не могу людей, которые не способны добиться успеха своим умом, а делают все через чью-нибудь влиятельную постель» или «Интересно, а у нашего (имя шефа) тоже есть какая-нибудь шлюшка?» Наверное, без объяснений вас не уволят, но приложат все силы, чтобы вы сами ушли из фирмы. Правда жизни – каким бы вы ни были прекрасным специалистом, вашему начальнику все равно ближе его любовница, а ночная кукушка, как известно, дневную перекукует.

Так что просто не лезьте в ту степь, где вы заведомо не станете победителем, постарайтесь заниматься своим делом и не обращать внимание на чудачества и прихоти шефа... Кто знает, как поведете себя вы через энное количество лет, когда сами станете крутым бизнесменом? Впрочем, об этом мы еще поговорим, пока же вы – зеленый новичок, который ничего еще не знает о своих коллегах и только пытается занять местечко под солнцем. Это не такая легкая задача, как хотелось бы – как вы себя поставите в первые дни работы, так к вам и будут относиться в дальнейшем.

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Если из стремления всем угодить вы возьмете на себя почетную функцию похода за пирожками в ближайшую кондитерскую, то можете не сомневаться – скоро вы станете штатной Красной шапочкой без права передачи своих полномочий кому-нибудь другому.

Новичкам всегда тяжело понять, как следует вести себя в новых условиях существования, поскольку изначально хочется хорошо себя зарекомендовать, показать свои лучшие стороны, но зачастую все получается с точностью до наоборот: мило беседуешь со всеми, кто выражает такое желание, – получаешь прозвище болтуна, стараешься сосредоточиться непосредственно на работе – тебя считают выскочкой или снобом. Как же найти гармонию?

СОВЕТЫ ПСИХОЛОГОВ

1. В первые дни работы важно не наговорить кучу глупостей и откровенных вещей, иначе потом вы будете страшно сожалеть о своей неосмотрительности. Есть особая категория людей, которая специализируется на вытягивании из новичка всякого рода информации, особую радость таким «вымогателям» доставляют сведения сугубо личного характера. Вы спросите, зачем им знать историю вашей несчастной любви или надежды и планы на будущее? А затем, чтобы при любом удобном и неудобном случае показывать окружающим свою осведомленность. Поймите, знание – это сила, так зачем же давать такое мощное оружие в малознакомые руки?

Вспомните активистку Шурочку из «Служебного романа» – вот уж кто без устали трудился на этой ниве! Ей было просто необходимо чувствовать себя в гуще происходящего... Если ей довериться, то и тебя самого затащит в общественный водоворот. К сожалению, трудно по внешнему виду сразу же

вычленив такую Шурочку, чтобы потом не подходить к ней на пистолетный выстрел!

Лучше помните, что ваша сдержанность – лучший помощник в незнакомом вам коллективе. Со временем вы поймете, кто проявляет к вам искренний интерес, а для кого вы – просто новый источник информации. Ограничивайтесь пока что доброжелательной улыбкой.

2. В первые дни работы новичку кажется, что все настроено против него, никто не отвечает на его приветствия, фыркают ему вслед или обсуждают его внешний вид за его спиной. По большей части, это ваши домыслы – ну, кого может так сильно занимать ваша персона, чтобы позабыть обо всех делах и кинуться обсуждать вас во всех подробностях? ... А если это правда, то радуйтесь: вас не просто заметили и молча согласились с вашим существованием, а заинтересовались вами. А все новое и интересное просто необходимо обсудить, разве не так?

Взять тот же «Служебный роман» – появление красавца-заместителя, блестяще сыгранного Басилашвили, не осталось незамеченным, так же, как и удивительное изменение во внешности Мымры: Алиса Фрейндлих сумела показать две ипостаси одной женщины, и обсуждению подверглось только то, что действительно заслуживало внимания... Вам и теперь неприятно сознавать, что вас обсуждают?

Есть несколько причин, по которым ваше появление на работе не пройдет без внимания, порой даже чрезмерного:

а) вы, сами того не ожидая, попали в «женское царство». Это не так уж и плохо, поскольку вам не может не польстить внимание прекрасных дам! Сперва на вас будут глядеть и обсуждать вас издали, потом те, кто посмелее, пойдут в атаку. Главная цель – выяснить, женаты вы или если да, то насколько счастливы в браке. Что поделает, женщины так устроены – у них все вертится вокруг обручального кольца.

Самая большая опасность, которая вам грозит в этом случае, – это женитьба, если вы еще не связаны ни с кем узами Гименея, и некоторое напряжение в отношениях с женой, если она у вас уже была к моменту прихода на работу. В любом случае, подобное «перемывание косточек» не может не польстить нормальному мужчине, так что отбросьте сомнения и комплексы и займитесь чем-то более продуктивным.

б) Вторая причина недоброжелательного к вам отношения ваших новых коллег не так приятна, как первая. Дело в том, что вы можете не видеть, как вы себя держите, вам будет казаться, что с вами все в полном порядке, а на самом деле ваши жесты и мимика выдадут вас с головой. Что вы подумали, увидев в первый раз свое рабочее место? Правильно – «Неужели в этом сарае я должен работать?» Подумали-то вы, разумеется, про себя, однако отрицательная эмоция проявилась на вашем лице. Точно такая же ситуация и при знакомстве с коллегами: вы сразу же навесили на каждого ярлык, вам не понравилось, как они стоят, говорят, смеются, ходят... И на подсознательном уровне вы сообщили людям о своей отрицательной оценке. Неужели после этого вы рассчитываете на то, что вас примут с распростертыми объятиями?

Что можно сказать вам, чтобы не обидеть? Почаще смотрите в зеркало и старайтесь трезво оценивать себя и свои поступки, скорее всего, у вас завышенная самооценка, вы не понимаете, что обладаете не меньшим

количеством недостатков, чем другие люди. А если вам всю жизнь делали только комплименты и никогда не ругали, то вас можно только пожалеть – жить в розовом раю приятно, но утомительно и неэффективно.

Вспомните Буратино – ему не понравилось, что сверчок учит его жить, однако в конце книги он признал правоту насекомого и извинился перед ним. Если вы не оставляете мечты когда-нибудь стать самым что ни на есть настоящим бизнесменом, то по крайней мере, перестаньте смотреть на других с высоты своих достоинств! Не обращайтесь внимания на соломинки в чужих глазах, лучше выковырните бревно из своего!

Если вы сумеете переломить свое снобистское отношение к людям, то вас перестанут принимать в штыки, вот увидите. Правда, переломить себя довольно тяжело, особенно если такое отношение к людям – продукт родительского воспитания. Однако клонет жареный петух – еще не так переменитесь!

в) Иногда глухое недоброжелательство по отношению к вам со стороны коллег может возникнуть из-за опасения, что вы нарушите установившийся в фирме порядок, внесете дисгармонию в существующие отношения или начнете кипучую деятельность на ровном месте. Иногда люди боятся, что вы станете правой рукой начальства, потеснив их с привычных позиций. Почему у ваших коллег возникло такое опасение? Возможно, из зависти к вашей молодости и энергичности. А может, потому, что в фирму вы устроились через протекцию какого-то влиятельного лица (или настолько удачно сыгрались с шефом на теннисном корте или в бильярдной, что он сам вас с радостью пригласил к себе под крылышко!).

Как можно исправить положение? Только показать людям, что и без мохнатой лапы и благорасположенности к вам начальника вы на что-то годитесь, и что вы не намерены пользоваться симпатией руководства и упрямо гнуть свою линию. Дело в том, что нет на свете худших правителей, чем глупые люди с непомерными амбициями, так как у них не хватает ума, чтобы принять верное решение самостоятельно, и слишком много гонору, чтобы посоветоваться со специалистами и компетентными людьми. Вероятно, ваши коллеги опасаются, что вы именно из категории «змей, пригретых на груди». Докажите своими поступками и суждениями, что они ошибаются. Как правило, много времени на это не нужно: незачем съедать все яблоко, чтобы определить, насколько оно кислое.

А если вы трезво оцените существующее на момент вашего прихода в фирму положение дел и придете к выводу, что перемены необходимы, то так ли важно для вас, что кому-то это может прийтись не по душе? Умные люди только порадуются верному решению, а на глупых не стоит ориентироваться. Вы же хотите сделать карьеру, а не прослыть рубахой-парнем?

г) А бывает и так, что вас не воспринимают сослуживцы только потому, что вы пришли на место человека, которого все очень любили и с уходом которого никто не хочет мириться. В этом случае вам не позавидуешь: вы ни в чем не виноваты, а получается, что вы крайний.

Не принимайте все близко к сердцу и постарайтесь трезво оценивать ситуацию. Все подколы и критические замечания адресуются не вам, а начальнику, по воле которого уволили прежнего сотрудника и приняли вас. Однако люди не решаются высказать все это напрямую руководству, а

вылить раздражение очень хочется, вот вы и становитесь удобной мишенью. Не давайте злопыхателям радости видеть ваше замешательство и обиду, будьте выше этого – только так можно доказать себе и окружающим, что вы достойны положения, которое занимаете.

Когда вместо Влада Листьева «Поле чудес» стал вести Леонид Якубович, редкий человек не высказал свое возмущение по этому поводу. Всем казалось, что это крайне неудачная замена, а время показало, что народ ошибался. Сейчас Якубович – всеобщий любимец, а почему? Потому, что не пошел по стопам Листьева и не стал подражать его манере вести передачу. Он поступил гораздо лучше – создал собственный имидж. Что вам мешает поступить точно так же?

д) И конечно, вам не избежать сплетен, если вы ведете себя некорректно и попросту неразумно. Нельзя смешивать дела и удовольствия, общественное и личное, иначе вы рискуете стать притчей во языцех. Все будут знать вас как «пижонистого малого», «настоящего Казанову», «авантюриста до мозга костей», а ваша профессиональная деятельность как-то сама собой отойдет на задний план. Разве это именно то, к чему вы стремитесь?

Жизненная ситуация. В школе регулярно проводятся родительские собрания, на которых одного и того же ученика постоянно ругают за плохое поведение, неопрятный внешний вид, неумение вести себя в приличном обществе и прочие прегрешения. В конце года подводят итоги и по результатам этот мальчик выходит твердым ударником. В подтверждение матери выдается дневник ее ребенка, а изумлению окружающих нет предела: как, он у вас хорошо учится? А нам казалось, что он круглый двоечник... Как видите, очень легко сформировать о себе ошибочное представление, ведь люди никогда не будут вникать в проблему без острой надобности, им прекрасно хватает поверхностных впечатлений. Учтите это!

С этим мы немного разобрались, так что пойдем дальше. Новичка многое подстерегает в первые недели его работы, так что продолжим наш список, искренне надеясь, что вы примите во внимание наши советы и постараетесь не зацепить ни одну из этих мин замедленного действия!

3. Когда вам кажется, что вы наконец-то нашли единомышленника, который во всем понимает вас и старается поддержать вас просто потому, что знает, насколько новичку трудно в незнакомом коллективе, остановитесь и задумайтесь: действительно ли это ваш друг? Скорее всего, этому человеку необходимо почувствовать собственную значимость, а иначе, чем выступить в роли учителя для неопытного новичка, он этого добиться не может, так как в родном коллективе давно потерял уважение. И самое неприятное во всем происходящем то, что своею связью с данным человеком вы себя дискредитируете, даже не сообразив, в чем же вы ошиблись и что сделали не так.

В одной молодой фирме был объявлен бойкот секретарше, неважно, какие причины привели к созданию подобной ситуации в коллективе, но пострадал молодой сотрудник, ничего не подозревающий о бойкоте. Секретарша, не будь дура, сразу же кинулась к нему и стала его постоянной собеседницей: в кафе она садилась за его столик, в курилке стояла возле. И он решил, что она – его соратница, желающая ему добра и помогающая адаптироваться в коллективе... Через две недели секретаршу

уволители, а бойкот перенесли на бедного не успевшего проявить себя на профессиональном поприще молодого человека...

Как вам быть в подобной ситуации? Ведь если к вам обращаются, щедро дарят советы и желают успеха, то просто невежливо не ответить человеку той же монетой, не поделиться с ним своими первыми впечатлениями от работы и коллектива... А если к тому же этот человек начинает сыпать сплетнями, выдавая их за секретные сведения, которые он может доверить только вам, потому что вы (продолжите сами), то это по-настоящему опасная ловушка. Ваше самолюбие просто тонет в бальзаме, вам хочется сделать этому человеку что-то приятное в ответ... Но ведь для него приятно лишь то, что плохо для всех остальных членов коллектива! Он с радостью вытянет из вас все то, что может оскорбить, задеть или обидеть людей, в свое время не понявших и не принявших его. Вот так-то. Поощряя этого человека, отвечая ему любезностью на любезность, вы сами вляпываетесь в ту же грязь.

ВЗДОХ РОМАНТИКА: а как красиво все начиналось!.. И как ужасно все завершилось. Стоит ли стремиться к красоте, если в итоге все равно получаешь уродство?

Так что будьте внимательны и постарайтесь избежать опасности подружиться с парией. Просто следуйте простому правилу: если не знаете, что за человек перед вами, на все его высказывания об окружающих вежливо отвечайте «Да?» или улыбайтесь и молчите, дайте почувствовать навязчивому собеседнику, что вы не расположены продолжать разговор. То, что этот человек выболтает добровольно, без всяких поощрений с вашей стороны, может в будущем вам пригодиться, однако ни в коем случае внешне не проявляйте свой интерес!

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: стоит вам один раз раскрыть рот, и вам больше не дадут его захлопнуть.

Самое удачное поведение для вас – это предельная сдержанность, что вовсе не значит, что вы должны замкнуться в себе и мрачно сидеть на своем рабочем месте, не отрывая глаз от бумаг или экрана компьютера. Оставайтесь самим собой, но никому не позволяйте разглядеть в вас более того, что вы сами согласны продемонстрировать.

4. Опасайтесь молодых хищниц, которые жизнь готовы положить на то, чтобы все знали, как вы бесславно пали у их ног. Эта беда может случиться и с пожилыми мужчинами, по воле случая попавшими в поле зрения такой дамы, однако куда больше стоит беспокоиться молодым и привлекательным. Особенно новичкам, которые не знают броду и потому с энтузиазмом суются в воду.

Не путайте только эту зубастую хищницу с кокетками и уставшими от одиночества женщинами, которые во множестве встречаются в любом коллективе. Женщина ветрена по своей натуре, это нормально, и опасаться безобидного флирта в курилке или на вечеринке по случаю Нового года не нужно. Но другое дело – охотница, это уже тяжелый случай.

УРОК НЕУДАЧНИКУ. Когда женщина, одержимая желанием протащить вас лицом по асфальту, начинает действовать, то единственное, что вам остается, – это лечь и притвориться мертвым.

В чем смысл поведения такой женщины? В том, чтобы показать всем, что и вы, такой (симпатичный, деловой, серьезный, остроумный и какой угодно), пали под действием ее чар. При этом ваше явное нежелание очаровываться ею просто не берется во внимание. Для женщины-акулы

даже не важно, было ли между вами что-нибудь, или вы просто проехали рядышком в троллейбусе, главное для нее то, что все это вполне могло произойти. О чем она тут же сообщает окружающим. А люди, если вы заметили, обожают обсуждать частную жизнь своих соседей и коллег, что подделаешь – такова человеческая природа!

И придя однажды на работу, вы обнаруживаете, что все в курсе «вашей испепеляющей страсти», советуют вам бросить все и заняться делом, лживо сочувствуют и хихикают за спиной, а какой-то доброжелатель уже позвонил вашей жене (если она есть) и поведал ей про ваше чувство к коллеге. И ваше негодующее возражение просто не примет во внимание – чем вы докажете, что между вами абсолютно ничего не произошло? А как же тот памятный вечер за чашечкой кофе? Бросьте, «она же сама все рассказала». Кто будет выглядеть дураком, как по-вашему?

Спрашивается, что же делать, чтобы не стать жертвой этой беспринципной хищницы? А просто не поддаваться на ее уловки, не принимать невинные предложения сходить в кафе и не провожать ее до дома. Конечно, трудно с первого взгляда определить, кто перед вами – милая и скромная сослуживица или сексвампириша, но зачем рисковать? Всегда успеете наверстать упущенное, пока не торопитесь и наблюдайте! Последствия неосмотрительности в этом вопросе настолько неприятны, что лучше уж перестраховаться.

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Не все то золото, что внезапно заблестело при вашем появлении. Если интерес женщины к вам искренний, то он не пропадет и через некоторое время, проверьте ее!

5. Не поддавайтесь на уговоры коллег рассказать им, что говорил вам начальник, а начальнику не передавайте то, что услышали от коллег. Иногда невинные на ваш взгляд высказывания могут стоить вашим сослуживцам карьеры, а вы прочно зарекомендуете себя ябедником и подлизой. Разве вы хотите, чтобы о вас сложилось такое мнение?

А что самое обидное, новичок не всегда способен самостоятельно определить, что ему можно сказать, а о чем лучше умолчать. Услышав обрывок разговора в курилке, он по простоте душевной может спросить у начальника, что тот думает о словах Петрова и действительно ли дела обстоят так, как говорит Иванов? Естественно, начальник будет благодарен вам за неожиданную информацию, но ведь это позиция лизоблюда и подхалима! Руководитель не будет ценить такого услужливого работника, а коллеги перестанут вам доверять. Долго ли вы продержитесь в этой организации?

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Жизнь ябедника и доносчика сложна, трудно постоянно быть в курсе всех событий и не перепутать, что кто и про кого сказал. А записную книжку достать как-то неудобно...

6. Новичку всегда кажется, что начальник очень суров и требователен к нему, придирается по мелочам, просто изводит из-за ерунды. Но если вы решили остаться в этой фирме, то вам придется принять эти правила игры и перестать реагировать на все неадекватно. Поймите: вы на работе, кому здесь какое дело до вашей трепетной души и ваших чувств? Если вы способны выполнять задание и делаете это на высоком профессиональном уровне, то

постепенно все придирки к вам сойдут на нет. Если вам это не по силам – что ж, у вас всегда остается возможность попробовать себя в чем-нибудь другом!

Вы никогда не обращали внимание на поведение продавщиц в магазинах, врачей в регистратуре и прочего обслуживающего персонала? Задаешь простой вопрос: «Извините, сколько стоит билет до Владивостока (как найти такую-то улицу, где можно приобрести данный товар)?» – и вдруг слышишь нечто совершенно выпадающее из делового контекста: «Вы что, ослепли, прочитать не можете?!?» или «Надоело, целый день одно и то же... что вам всем далась эта улица!» Конечно, людей можно понять чисто по-человечески: они устали, хотят отдыха и понимания. Но ведь они на работе, значит, должны исправно выполнять свои обязанности, если, конечно, они хотят сохранить свою работу.

Если вы не способны спокойно воспринимать критику, то это только ваши проблемы, они не должны никоим образом отражаться на вашей деятельности. То есть какие бы там бури не бушевали у вас в душе, на качестве вашей работы они отражаться не имеют права. Иначе грош вам цена как бизнесмену.

Однако с любой проблемой можно и нужно бороться, и спокойное отношение к критике и вредным людям тоже не так сложно выработать: критика хороша тогда, когда она помогает вам не останавливаться на достигнутом и бороться с недостатками, однако гипертрофированная, она может отравить вашу жизнь и заставить сомневаться в себе. А главное для бизнесмена, как вы помните, уверенность в себе, своих силах и правильности выбранного пути. Так что со всем, что мешает вам чувствовать себя хорошо, следует бороться. Именно об этом мы поговорим в следующей главе.

Глава 7. КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ КРИТИКИ И ВРЕДНЫХ ЛЮДЕЙ

Разумеется, вы уже взрослый человек и не тешите себя детскими надеждами на безоблачное существование среди людей, на вечную гармонию в отношениях. Не обходится жизнь без неприятностей, вы же не под стеклянным колпаком живете, а среди людей, поэтому отгородиться от такого обыкновенного явления, как критика, не можете. Да и нужно ли?

Одного мудреца спросили, не хочет ли он после смерти попасть в рай. Мудрец поразмыслил и твердо ответил: нет, ни в коем случае. В раю есть все, там не нужно стремиться изменить мир к лучшему, а разве может человек добровольно отказаться от мечты и стремления к идеалу?

Человеку свойственно совершать ошибки и глупости, даже гениальные люди от этого не застрахованы. И только вообразите себе, что никто вам не станет делать замечаний, поправлять и критиковать – что же получится? Вы просто законсервируетесь в собственном соку!

Так что будьте справедливыми и отдайте критике должное – она способствует вашему дальнейшему развитию, она подстегивает вас и заставляет исправлять допущенные ошибки и стараться не совершать подобные в будущем. То есть она – это те самые грабли, на которые не наступают дважды.

Однако если критика выходит из разумных берегов и превращается в бич, которым вас от души хлещут, то тут уж ничего хорошего нет. Вы можете быть уверенным в себе и не бояться колкостей и критических замечаний в свой адрес, но едкие комментарии и шпильки изо дня в день любого доведут до ручки. Неприятно, если вас пилят близкие люди, но пожалуй, еще хуже, если все это происходит на работе. В первом случае вы как-то можете постоять за себя, урезонить домашних, даже прикрикнуть на них, а что вы будете делать, если вас изводит придирами ваш дорогой начальник? Вы же понимаете, что находитесь у него в подчинении и – что поделать! – не имеете права возразить ему. Во всяком случае, если вы и возражаете, то не так часто и эффективно, как бы вам хотелось, правильно?

Из-за того, что вас постоянно угнетает сознание собственной неполноценности и ущербности («хороших специалистов не ругают днями напролет»), у вас может развиваться депрессия, что плохо скажется на работе и в конечном итоге подтвердит правоту вашего критически настроенного шефа. Итак, если вы не хотите, чтобы критикан потерял руки и произнес патетическую фразу: «Я же говорил, что вы ни на что не годитесь!», – то срочно возьмите себя в руки и подумайте, как можно вырваться из болота придириков и подколов на чистую воду.

ПОБЕДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ. Если ваш начальник постоянно и без видимых причин критикует вас, то значит, он получает от этого какое-то удовольствие. Попробуйте разобратся и осознать, что именно так приятно ему: ваше замешательство, униженная поза или вид оскорбленного достоинства, – и лишите шефа радости видеть вашу реакцию. Пусть ваше поведение станет совершенно другим, может быть, закончатся и бесконечные придирики.

Если вы чувствуете, что вы накалены до предела, если все на свете вам не по душе и вы боитесь как-нибудь не выдержать и ударить начальника прилюдно графином по голове, то вам срочно необходимо провести внутреннюю инвентаризацию и освободиться от неприятных эмоций, переполняющих вас. Лучше всего проделать такую чистку в несколько этапов.

1. Постарайтесь выбрать время для спокойных раздумий, пусть у вас над душой не висит недописанный доклад, по возможности отключите телефон и останьтесь наедине со своими безрадостными мыслями и переживаниями. Это нужно для того, чтобы в конце концов, разобраться, что именно вас так беспокоит и мучает.

Тут может быть несколько вариантов: возможно, вам кажется, что вы не справляетесь с работой, что все у вас идет медленно и не так хорошо, как у других. Несложно закомплексовать, если в течение всего рабочего дня вам то и дело приходится выслушивать от коллег, насколько они талантливей и расторопнее вас, а если еще и шеф добавит пару-тройку замечаний, то вам вообще становится не по себе. Или может быть так, что вы во всем вините своего начальника, его постоянные нелепые придирки просто душат вас, не дают развернуться в полную мощь, унижают и больно ранят своей несправедливостью? Как видите, есть над чем подумать, только будьте сами с собою предельно откровенны, иначе смысла нет в вашем самокопании.

РЕПЛИКА СКЕПТИКА: самокопанием занимайтесь сколь угодно долго, только не принимайтесь за самоедство, это деструктивный метод борьбы с собственными проблемами.

2. Когда вы поймете, что именно вас беспокоит, то сумеете найти и лекарство от своих тревог. Например, осознав, что все ваши терзания – от страха потерять данную работу вследствие своей некомпетентности, вы сможете помочь себе не пустыми переживаниями, а действиями – прочитать побольше специальной литературы, проконсультироваться со специалистами. В конце концов, даже спросить совет у ваших коллег или шефа вы вполне можете – неплохое решение, между прочим, тем самым вы покажете окружающим, что серьезно относитесь к своей работе и готовы учиться всему, чего еще не знаете в силу своей молодости. Увидите, насколько меняются в лучшую сторону люди, если им позволяют проявить себя в роли учителей!

Один молодой человек, едва заступив на должность менеджера в процветающей компании, понял, что работать ему будет достаточно сложно – его невзлюбил один из заместителей президента, а так как контактировали они постоянно, новичок предвидел проблемы. Однако он поступил умно: вместо того, чтобы встать в позу, он просто подошел к несговорчивому заму и попросил у него совета. Этим поступком он как бы признал главенство над собой старшего по возрасту и чину человека, а тот перестал видеть в молодом менеджере конкурента и принял его в свою команду. Отношения были спасены и работа наладилась. Стоит ли говорить, что новичок действительно многому научился у опытного зама и в дальнейшем успешно продвинулся вверх по карьерной лестнице.

Если же вам просто невмоготу от вечной критики в свой адрес со стороны начальства, то во-первых, позвольте себе почувствовать все те эмоции, которые вы подавляете в реальной жизни, испытайте все, что только сможете: злость, гнев, ярость, обиду, – насладитесь тем, что можете свободно покричать и пошуметь, потом сядьте, откиньтесь на спинку стула или кресла, что даже лучше, и расслабьтесь. Вы только что выплеснули скопившееся в вас море отрицательных чувств, не правда ли, вам стало легче?

Не случайно хитрые японцы изобрели игрушку, помогающую бизнесменам и простым служащим снимать стресс: представьте себе маленькую человеческую фигурку, подвешенную на шнур на подобие боксерской груши. К голове этой упругой куклы прилепляется фото раздражающего вас человека, после чего туловище игрушки готово принять ваши самые яростные удары... То, что вы будете при этом выкрикивать, – дело вашего вкуса и степени взвинченности.

Однако на этом японцы не остановились, они вспомнили и тех обиженных бизнесменов, которым жизненно важно не просто выпустить пар, но и почувствовать, что их пыл не пропал даром. Было создано еще одна замечательная игрушка: маленькая фигурка на ножках, снабженная механизмом. Куколка подбегает к вам (разумеется, если вы предварительно завели ее) и тут же получает от вас крепкий удар по голове. Вместо того, чтобы упасть к вашим ногам, она быстро убегает с громкими криками «Мне больно, мне больно!» Жаль,

что в нашей стране пока нет таких игрушек, – она наверняка бы пользовалась повышенным спросом не только у бизнесменов, но и у рядовых работников.

К сожалению, вы не можете свободно высказать все начальнику в лицо, так как в этом случае можете лишиться работы, а это страшно обидно, если вы занимаетесь любимым делом и мечтаете о карьере именно на этом поприще. Но ведь такая эмоциональная терапия слегка расслабила вас? Вот и прекрасно, переходите к следующему пункту.

3. Не поленитесь взять листок бумаги и ручку или сядьте за компьютер и зафиксируйте все, что так или иначе лишает вас покоя. Если вас не устраивает поведение вашего начальника, то подробно изложите, что именно в его характере вам так неприятно. Когда вы прочтете весь список, то поймете, что кое-что можно изменить, на что-то закрыть глаза, а те качества, которые кажутся вам просто чудовищными, вы – кто знает? – когда-нибудь перечислите своему начальнику, и он примет ваш совет к сведению... А может быть, вы просто сами учтете все это и завоевав определенное положение в обществе, не станете поступать с людьми так, как это проделывал с вами ваш босс. Извлеките из неприятной ситуации суть.

ВРЕДНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ, которое иногда становится полезным. Адресуется всем, кто изнемогает от желания высказать начальнику все, что скопилось на душе. Сделать это достаточно просто. Вы должны в порыве чувств без стука ворваться в кабинет своего шефа, подскочить к нему и взволнованно произнести примерно такую речь: «Представляете, (имя вашего начальника), я спокойно шел по нашему этажу, и вдруг ко мне подсакивает незнакомый молодой нахал и говорит...» Тут вы должны посмотреть прямо в глаза шефу и продолжать речь на едином дыхании и не отрывая взгляда от его глаз, иначе пропадет все удовольствие: «... вы такая сволочь, каких еще поискать, вы просто ненормальный, вы похожи на обезьяну в своем деловом костюме...» И так далее. Самое приятное во всем этом то, что начальник не может к вам придраться, разве что напомним, что не следовало входить в его кабинет без стука. А как свободно станет у вас на душе! Только не злоупотребляйте этим советом.

4. Если вы поняли, что вам мешает преуспеть только личность вашего начальника, его склонность к мелочным придиркам и нудным разборкам, то спросите сами себя – стоит ли ваше прекрасное будущее того, чтобы ради него немного потерпеть тиранию недалекого человека? Если нет, то можете хоть на следующий же день подавать заявление об уходе, бизнесмена из вас не получится. Если же вы готовы пройти семь кругов ада, лишь бы добиться своей цели и покорить деловой мир, стать независимым, обеспечить себя и своих близких, то скажите сами себе, что все меняется, сегодня вами управляют безголовые начальники, а завтра у руля встанете вы... И кто знает, каким правителем окажетесь вы?

Однако не расстраивайтесь, поскольку ждать – это вовсе не означает, что вы должны молча терпеть самодурства своего шефа и глотать все его несправедливые замечания. Если вы сумеете определить, к какому типу относится этот деспот, то сможете найти оружие, с помощью которого можно если не победить, то по крайней мере, усмирить его на некоторое время. И не удивляйтесь, что эти высокие шишки сравниваются с животными – на примере братьев наших меньших мы показываем звериную сущность бизнесмена (в большом бизнесе в ход идут и клыки, и зубы, и когти).

ТИПЫ НАЧАЛЬНИКОВ

1. **ЗУБР**. Этот человек не разменивается по пустякам, он смотрит на все происходящее так, словно совершенно в этом не заинтересован. На самом деле это не так, просто он считает, что дела должны сами утрястись, а он примет конечный результат, не вникая в процесс. Зубр редко смотрит по сторонам, и даже удивительно, что он обращает внимание на такую скромную персону, как вы. Возможно, он видит в вас потенциального конкурента, и поэтому старается заранее вас нейтрализовать как противника постоянной критикой. Это должно вам

льстить – если вас заметил такой величавый зверь, значит, вы заслуживаете самого пристального внимания. Не реагируйте на критику остро, постарайтесь извлечь из нее разумное зерно, главное – никогда не оправдывайтесь и не суетитесь, зубр этого не любит. Проявляйте побольше инициативы и берите на себя рутинные дела, зубр обязательно оценит ваше старание.

2. ОБЕЗЬЯНА. Начальник этого типа любит братья за все дела сразу, он не оставит без внимания ничего, даже не поленится проверить, насколько хорошо уборщица вымыла полы в приемной. Ему кажется, что без него никто не сможет работать, и это чувство наполняет его гордостью. Ему постоянно требуется внимание окружающих, и если вы не достачны будете с ним любезны или возразите ему больше двух раз, то сразу же попадете в его черный список. А когда обезьяна сердится, она ведет себя просто ужасно: кричит, топает ногами, разбрасывает документы, отдает противоречивые приказания и требует немедленного их выполнения. Попасть в немилость к обезьяне хотя и не страшно, но довольно неприятно: кому нравится быть эпицентром бури и не иметь возможности остановить поток излишних? Однако есть и приятная новость для вас: обезьяна может напрочь забыть, что вы у нее в черном списке, весь ее гнев – на полчаса.

3. КРОКОДИЛ. Этот начальник в гневе просто страшен, тут можно посоветовать только одно: при первых же признаках его ярости просто вставайте и уходите туда, куда в этот момент глядят ваши глаза. Иметь дело с раздраженным крокодилом по-настоящему опасно, он перемелет своими острыми зубами и вас, и вашу гордость, и ваши надежды на светлое будущее в бизнесе. Единственное, что радует, это то, что крокодилы страшно редко выходят из себя и нужно приложить поистине титанические усилия, чтобы стать его заклятым врагом. Так что не считайте, что вы находитесь у него в немилости только потому, что он частенько вас критикует. Скорее всего, он желает вырастить из вас маленького крокодилчика, и покусыванием пытается завести вас, заставить защищаться. Ему интересно знать – сможете ли вы показать зубы и есть ли они у вас вообще? Крокодилы – справедливые начальники, они не боятся говорить правду и требуют полной откровенности и от подчиненных, так что не мучайтесь – выскажите ему все, что посчитаете нужным. Если не боитесь.

4. СЛОН. Начальник этого типа просто не понял бы, почему вам так неприятна его критика? Его же не задевают такие мелочи! Слон оценивает дело в целом, но в отличие от зубра, он любит вникать во все частности, однако делает это настолько плохо и неловко, что подчас губит все дело. Никто не может остановить слона, если он решит поучаствовать в каком-то общем мероприятии, но своими огромными ногами он пройдет прямо по людям и их амбициям. Если вы по какой-то причине окажетесь у него на пути, то вам не сдобровать, он просто не заметит, что одним работником стало меньше. Критика для него – это легкое похлопывание хоботом, так что постарайтесь не обращать внимание на эту неприятность, примите ее как данность, все равно вы не сможете ничего изменить. Лучше не злить слона, в ярости он разрушит до основания все, что сам же создал, ведь ему не так трудно начать все сначала. А вы готовы к этому?

5. БЕГЕМОТ. Начальник бегемот – это не ленивое создание, как вы могли ошибочно подумать. Для того, чтобы он был миролюбивым и благожелательно настроенным, ему нужно уютное болотце, где он может с комфортом расположиться и забыть про все дела. Многие считают его глупым и нерасторопным, но эти люди никогда не видели бегемота в действии: если что-то или кто-то угрожает ему или покушается на его водоем, то бегемот становится агрессивным и напористым. Все важные решения он принимает самостоятельно, не перепоручая их заместителям, у него в организации всегда царит порядок. И лишь тогда, когда бегемот убеждается, что все идет по его плану, он спокойно залегает в теплой водичке и наслаждается жизнью. И горе вам, если вы по пустякам будете нарушать его покой! По мнению начальника-бегемота, вы ничего не стоите как специалист, если не умеете принять

решение на свой страх и риск. А критикует он вас потому, что вы мельтешите у него перед глазами... не заслоняйте ему солнце, и он перестанет обращать на вас внимание.

6. **ЛОШАДЬ.** Это довольно неприятный тип начальника, как ни странно. Лошадь – животное трудолюбивое и мирное, однако получив власть, это спокойное существо обретает неведомую доселе уверенность в себе и отказывается возить тележку. Ваш начальник, скорее всего, всегда трудился не покладая рук и теперь считает, что можно отдохнуть. Но так как дело страдать не должно, он три шкуры дерет со своих подчиненных, в том числе и с вас. Он не очень щедр на похвалу, зато критикует постоянно и с особым наслаждением, никогда не забывая ни единого вашего промаха. Уйти из его поля зрения практически невозможно, лошадь обязательно догонит вас и лягнет копытом. Лошадь придиричива, злопамятна и ехидна. Вам можно посоветовать обращать самое пристальное внимание на настроение лошади-начальника, если он с утра копытом роет землю, то поостерегитесь подходить к нему в этот день. Особенно опасен его удар задним копытом.

7. **УДАВ.** Если вы каким-то образом сумеете рассердить удава, то он не выпустит вас из своего смертельного кольца и ваша карьера закончится в самом своем начале. Удав-начальник спокоен и рассудителен, во все проблемы он вникает без всякого труда, так как обладает природным чутьем и умением трезво взвешивать и положительные, и отрицательные стороны, у него гибкий ум и удивительное обаяние. Он четко разделяет область личного от деловой жизни, поэтому вам не удастся так легко вывести его из себя. Это может случиться только в одном случае – если вы умудритесь развалить дело, которому он отдал много лет своей жизни и которое любил всем своим существом, а удавы любят очень крепко. Этого он вам простить не сможет никогда, так что триста раз подумайте, прежде чем решиться на предательство и подлость. А на критику можете просто не обращать внимания, ведь для удава сделать вам замечание значит показать, что он помнит о вашем существовании.

8. **КРОЛИК.** За внешней кротостью и безобидностью может прятаться такой страшный зверь, что просто диву даешься! Если кролик сердится, то делает это преувеличенно, у него есть явная склонность к театральным эффектам, ему нравится смотреть, как все перед ним трепещут. Поэтому ему доставляет радость видеть ошибки и недостатки в работе своих подчиненных, так как это дает ему шанс лишний раз подчеркнуть свое начальственное превосходство над окружающими. Но не бойтесь, зубы кроликов могут разжевать только морковку, а кроме того, своим ограниченным умишком кролики понимают, что подчиненные им жизненно необходимы, чтобы в срок поставлять на их стол возжеленную морковку и капустку. Так что будьте терпимы к взбрыкам своего начальника, пусть себе покричит, лишь бы не мешал вам работать и взбираться вверх по служебной лестнице.

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.