

Вольфгарт Берг

КАРЬЕРА-СУПЕРИГРА

Нетривиальные советы
на каждый день

Перевод с немецкого

АО "Интерэксперт" Москва 1998

ББК 88.5
УДК 15 Б 48

Перевод выполнен по изданию: Tips und Tricks für die Karriere auf die «fiese» Art/Wolfhart Berg. – München; Landsberg am Lech: mvg-verl., 1995

Переводчик И. С. Борисова

ISBN -478-71420-6 (Германия) .
ISBN 5-85523-085-6 (Россия)

© mvg-verlag im verlag moderne industrie AG,
München; Landsberg am Lech: mvg-verl., 1995

© Перевод и оформление АО «Интерэксперт», 1998

От издателя

С волками жить — по волчьи выть, или полезные советы для карьериста

Уважаемый читатель, вы держите в руках необычную книгу. «Чем же она необычна?» — спросите вы. Мы привыкли, что, читая книги, приобретаем опыт позитивного, правильного, морального образа жизни в гармонии с самим собой и окружающим миром. В этой книге все наоборот. Автор откровенно пишет о том, о чем все знают, но никто не решается рассказать, а тем более написать, — об истинном механизме внутренней жизни любого коллектива на предприятии и о том, как в этих условиях сделать успешную карьеру.

Ведь не секрет, что завистники, интриганы, любимчики всегда первыми оказываются там, где речь заходит о прибавке к жалованью, росте по службе, получении льгот. Тот, кто верит, что своим стремительным ростом по служебной лестнице он обязан только своим гениальным способностям, великим достижениям и особым заслугам, серьезно ошибается! Достижения в шкале профессионального успеха зачастую находятся на самом последнем месте.

Поэтому автор рекомендует снять «замшевые перчатки», если вы хотите хоть чего-то добиться в жизни. Советы, которые он предлагает, поначалу могут шокировать, но, к сожалению, правда жизни состоит в том, что часто, только следуя им, можно достичь желаемого. Мы отнюдь не призываем вас воспользоваться всеми «трюками», описанными автором, но знать их вам надо обязательно, если вы хотите обезопасить себя и не быть самому «съеденным».

Посмотрите внимательно на сливки нашего политического и экономического общества, они представляют прекрасный пример для нас: наверх может взобраться только тот, кто вовремя понял как важно иметь правильных друзей, нужные связи, надежные каналы для получения информации и умеет с пользой для себя их использовать.

Читая книгу, иногда забываешь, что она написана в Германии и учитывает немецкие реалии. Но как похожа ситуация! Россия еще не догнала Запад по экономическому благосостоянию, но мораль, захватившая практически все слои общества, уже та же...

Поэтому выбросите свои сомнения и угрызения совести за борт, учитесь, живя с волками, выть по-волчьи, если вас не привлекает роль жертвы во всевозможных интригах ваших коллег. Сделайте сами себя, станьте хозяином, умным и расчетливым менеджером собственной судьбы и карьеры. Даже если советы, которые вы найдете в этой книге, покажутся вам неприемлемыми, все равно знакомство с ней обязательно натолкнет вас на поиск нетрадиционных путей решения ваших жизненных проблем и достижения целей, которые вы себе ставите.

Предисловие

Планируя карьеру, не забудем, про моббинг!

Всем известно, что на собственном опыте учатся только дураки. Все остальные предпочитают пользоваться чужим. Эта книга — собрание моего собственного опыта, книга полезных советов о маленьких и больших интригах на рабочем месте. Она должна стать подарком для всех, кто не уверен в себе, не уверен в своем профессиональном успехе.

Мой 30-летний опыт работы на различных предприятиях показывает: даже тот, кто не очень-то желал сделать карьеру в жестком и жестоком современном обществе «локтей», и он на своем предприятии получал достаточное количество «пинков». Даже ему на его «родной» фирме не раз давали затрещины. И он наверняка испытал страх за себя, свою карьеру, свое место.

Все физические и психические желания членов нашего сегодня столь высокоразвитого, но жестокого общества, в котором нет места «слабакам», сводятся часто лишь к одному — сохранить работу, получать более высокую заработную плату, расти, расти и еще раз расти. И мечтать о месте руководителя крупного предприятия. Но моббинг уничтожает миллионы служащих, чиновников, рабочих, менеджеров и вселяет в них страх.

В этой книге речь пойдет не только о психотерроре между коллегами, находящимися на одной ступеньке служебной лестницы, или об отношении руководителей к своим подчиненным. В большинстве глав речь пойдет о том, как в таких условиях можно сделать карьеру.

Успешная карьера — это не счастливая случайность. Постарайтесь не попадаться «на зуб» сумевшим сделать блестящую карьеру «волкам» экономики и политики, а научитесь выть и охотиться вместе с ними. Почему бы вам самому не начать травить окружающих вас коллег? Станьте убийцей, пока не стали жертвой. Но при этом всегда следует помнить, что это вам слегка подпортит совесть. Однако ваши враги, ваши конкуренты, ваши завистники — коллеги... ведь они-то поступают точно так же. Травля, интриги, зависть более не вызывают чувства стыда.

Но учитесь не только травить добычу. Станьте великим интриганом, умным организатором, расчетливым менеджером, хозяином своей судьбы и карьеры. И вам не придется больше просить милости у судьбы, вы сами сможете сделать себя, сами будете ответственны за свою карьеру.

В этой книге вы найдете советы, которые еще ни разу не увидели света, не стали отдельным предметом изучения в школах менеджмента, но которые вы сможете немедленно применить на практике.

Итак, долой дрожь в коленях! Расставим локти в стороны, голова ясна и холодна как никогда! Читайте, учитесь и действуйте!

1

Остальные поступают точно так же

Мир жесток. Боль знакома даже маленькому ребенку, когда он падает, пытаясь пойти без маминой помощи. Наши мамы и бабушки страдали во время войны от бегства, а потом от голода... они на собственном опыте убедились в правильности народной мудрости: «На Бога надейся, да сам не плошай». Потом здоровый эгоизм людей возростал из-за необходимости выжить и вырастить детей. Сегодня, когда вопрос о выживании уже не стоит на повестке дня, это скорее потребность и желание побыстрее сделать карьеру, получить власть — вот то, что внесла наша бытовая жизнь в жизнь профессиональную. В современном обществе, к сожалению, заслуживает похвалы то, что сделано жестко.

«Моббинг» — это новое слово в нашем лексиконе, а также и в словаре психотерапевтов. Оно имеет английское происхождение и означает «издеваться над кем-либо всей компанией, травить, не давать спокойно жить, насмехаться». Но если мы вспомним недалекое прошлое, то окажется, что жестокая борьба за рабочее место всегда была в порядке вещей. А сейчас в условиях постоянно растущей независимо от того, как быстро, безработицы это особенно актуально. В экономически тяжелые времена растет и конкуренция за хорошее место работы. Претензии и намерения в связи с постоянно сокращающимися рабочими местами выражаются нами все громче и все четче.

Раньше это называлось «время — деньги» и «работа». Сегодня больше не молятся на свою работу, но используют все шансы для того, чтобы просто сделать карьеру, зачастую не учитывая интересов своих коллег, даже не смотря в их сторону. Эта ничего не принимающая во внимание система ценностей, сопровождающаяся в сегодняшнем обществе холодным расчетом, никогда не имела под собой в качестве основы этические или моральные установки.

Экономическая, научная и традиционная элита сегодня признает в качестве основы только деньги, доходы или капитал, переданный по наследству. И как следствие рождение и развитие эгоизма в карьере, эгоизма на рабочем месте. Солидарность становится все более чуждым понятием, братство покидает повседневную жизнь. Общество «расставленных локтей» не задается больше вопросом о необходимости и пользе нравственности и морали. Вопрос: «Как должны себя вести люди по отношению друг к другу?» — уже не стоит на повестке дня.

В то время, как в семьях еще существуют представления о морали и справедливости как основных правилах общения друг с другом, «рабочий» мир уже давно и полностью их лишен. Каждый «тянет одеяло на себя», даже если его поведение несправедливо по отношению к коллегам, а быстро растущая разница в доходах стала плодородной почвой для зависти среди равных, для ненависти подчиненных, для борьбы среди честолюбцев.

Каждый хочет обогнать друг друга и никто не хочет верить в свою несчастливую звезду. Оглянитесь вокруг... Конец второго тысячелетия. Сами собой напрашиваются названия к иллюстрациям событий из жизни: «Корабль завистников» или «Крепкие локти». Власть и сила стали отличительными чертами нашего времени.

Еще никогда политики не были так явно подвержены коррупции и расчетливости, как в последние годы. Слишком часто, а не слишком редко. Большинство из этих политиков-однодневок перебираются из кресел чиновников государственного аппарата в мягкие кресла руководителей государственных предприятий и существуют на деньги государства. И тогда мы с вами тоже начинаем принимать участие в их игре, которая называется: «Что я смогу с этого получить?». Это ясно, как белый день, и если мы пристально посмотрим на некоторых наших политиков, то найдем множество подтверждений этому.

В конце 1994 г. боннский профессор экономики Райнхард Зелтен получил Нобелевскую премию за свою теорию игр. В ней профессор анализирует черное и белое, как выжить в жесткой борьбе за повышение заработной платы в условиях конкурентного шпионажа и тарифных конфликтов. Если к этому подойти с точки зрения логики, то получится, что вы должны использовать шпионаж не только в вашей профессиональной жизни! Конечно, мы так и сделаем!

В нашем сегодняшнем обществе расставленных локтей моббинг, издевки, травля взобрались уже и на верхние этажи власти, подчинив себе высших служащих, банки, концерны. Интриги стали скандальной игрой и на маленьких предприятиях. Нервный зуд по поводу возможной потери работы или неиспользованного шанса для дальнейшего роста карьеры как особо заразный распространяется в обществе 90-х годов. И средство борьбы с ним еще не найдено.

Стало общепринятым правило: кто может, тот должен бороться. И кто может, тот должен пустить в ход все необходимые для этого средства: моббинг, травлю, интриги, пару-тройку правил из «теории игр» профессора Зелтена и при этом всегда сохранять холодную голову. Оглянитесь на собственную карьеру, не принимая во внимание потери и неудачи. Можно научиться жить и выживать, используя при этом вполне разумные средства. Здесь и сейчас.

Все мы в последнее время становимся людьми, про которых говорят, что они сделали себя сами. Осуществляются самые заветные мечты, реализуются наши самые тайные желания. Мы растем, мы делаем карьеру. Эра компьютера, новые средства массмедиа могут предоставить нам все больше необходимой информации для этого. Однако наша способность чувствовать друг друга, чувствовать ответственность друг за друга, поддерживать и помогать друг другу уменьшается как шагреновая кожа. Наши большие города становятся похожи на огромные рыночные площади, где царят эгоизм и эгоцентризм.

И поскольку такие порядки царят повсюду, большинство людей стремительно и порой очень грубо старается достичь своих целей, не принимая в расчет нужды и желания других. И вы тоже не должны изображать из себя слепца, глупца, глухого простофилю в этом жестоком профессиональном мире. Станьте из пассивного стороннего наблюдателя за своей жизнью человеком своей мечты, активным и уверенным в себе — и вам улыбнется удача. И для этого совсем не обязательно и не так уж необходимо устраивать кампанию травли. Достаточно тонкого и точного расчета и желания достичь задуманной цели.

Превратитесь из жертвы в охотника. Здесь и сейчас. С удовольствием, расчетом и без чувства стыда. Ведите себя так, как раньше вели себя с вами другие. В любом случае это пойдет только на пользу вашей карьере. И вашей душе будет спокойнее.

- ❖ Лучший выход из состояния кризиса и стресса, вызванного конкуренцией на собственном предприятии, — это наступление.
- ❖ Живя с волками, лучше всего выть вместе с ними в унисон, чем проливать слезы о потерях!
- ❖ Воспитайте в себе инстинкт киллера, подобно неусыпному Аргусу, слушайте и фиксируйте все, что может вам пригодиться, но придерживайте язык за зубами до решающего момента!
- ❖ Играйте, не раскрывая своих карт, боритесь со своими врагами их же средствами.
- ❖ Будьте вежливы и улыбчивы с вашими врагами, пусть они думают, что вы только на это и способны. Но не забывайте: хорошо смеется тот, кто смеется последним. Улыбка — всегда лучший способ показать зубы. И не забудьте пустить их в ход в нужный момент.
- ❖ Станьте немного злым и даже иногда злопамятным, как некий ковбой из Далласа, это никогда не повредит. Даллас, его ковбойские нравы, уже давно повсюду — у «Сименса» в Мюнхене, в «Мерседес-Бенц» в Штутгарте, у «Шпрингера» в Гамбурге, у «Фольксвагена» в Вольфсбурге, так же как и у Беккера со Штихом во время их игры на корте. А кто не видел высокопробной лжи в многочисленных телесериалах?
- ❖ Не верьте, что такие карьеристы, как автомобилестроитель из США Ли Якокка или управляющий в правлении концерна «Фольксваген» баск Игнасио Лопес, достигли такого положения своей белозубой голливудской улыбкой.
- ❖ Вы должны не только принять во внимание, что «эгоистичные действия» и «позитивные мысли» — два самых модных в последнее время словосочетания в мире предпринимателей, но и воплотить это на практике, если хотите сделать успешную карьеру.
- ❖ И пусть при планировании вашей карьеры, в которое не обязательно должны быть включены травля сослуживцев и явные оскорбления в их адрес, девизом станут слова великого Джорджа Бернарда Шоу: «Похвала часто может испортить человека, критика же улучшит его!»

Мы не забудем и о женщинах в этой книге. Локти вовсе не являются физиологической особенностью строения только мужского организма, ведь женщинам также приходится выживать в этом обществе.

Кстати, многие полезные советы из этой книги пригодятся именно женщинам. Наивные в этом отношении мужчины до сих пор продолжают верить, что женщины не представляют для них никакой опасности, так как женщины якобы не так сильно, как они сами, стремятся сделать карьеру и их гораздо проще уволить. Но многие из работающих женщин должны выкинуть это из головы и использовать любую возможность для того, чтобы сделать карьеру. И горе руководителю, если он все еще мыслит по-старому.

Мораль в этой ситуации, являющейся сочетанием четкого карьерного плана и поселившегося на рабочем месте моббинга, должна быть такой: каждый борется за себя в одиночку (среди других таких же), используя все средства и с сознанием собственной правоты, но стараясь при этом не сломать жизнь соседу. Вот так будет правильно!

Не мучайтесь сознанием своей вины. Мудрый философ, ученик и последователь Конфуция Меидж-Ци сказал 2300 лет назад: «Человек стремится наверх потому, что вода течет вниз».

2

Команда по перетягиванию каната — альянс жаждущих власти

Еще из нашего детства мы помним: перетягивание каната всегда доставляет огромное удовольствие. Две группы держат канат за разные концы и тянут, каждая в свою сторону. Многие при этом спотыкаются, многие падают. Победительницей выходит та команда, которая перетянет команду противника через очерченную или условную линию. При этом всегда пользуются таким психологическим трюком: немного отпускают, чтобы потом с удвоенной силой начать тянуть заново. При одинаковом распределении силы или одинаковом числе участников с каждой стороны выигрывает та команда, которая ведет себя наиболее психологически правильно и всегда начинает тянуть сильнее в наиболее удачный момент. При этом важную роль играет капитан команды, который кричит «один-два, тащи» или «три-четыре, тяни». И противник повержен, канат перетянут. Единство, совместные усилия одной из команд вознаграждены успехом.

Но часто из-за того, что или канат был слишком тонкий, или противник был слишком слабый, обе команды падают в разные стороны. Это детская игра, но только ли детская?

В настоящей, реальной жизни взрослых людей, если мы намеренно приравняем понятие «жизнь» к понятию «профессиональная жизнь», так называемое перетягивание каната перестает быть детской игрой и становится четко и тонко рассчитанным инструментом для достижения власти, состояния, роста карьеры, продвижения, для того, чтобы «перетянуть власть на свою сторону» и т. д. И наконец, это видно уже по тому, как проходит детская игра, какие выражения при этом используются, военная тематика так и слышится в словах «противник», «победитель», «побежденный», «разгромить», «проиграть». Как охотно дети используют эти слова в своих играх. Разве не слышится в них намек на будущее?

Ну что же делать, если общество и человек стараются только для своего блага. Проигравший тут бессилён. Так как канат в данной трактовке этого слова — это социальная сетка и социальная иерархия, то он должен быть использован всеми членами нашего общества: дети в школах называют его дружбой, союзом, компанией, командой. Каждый взрослый понимает под этим своих соседей и коллег. Все члены команды помогают друг другу. Кстати, часто не из христианской любви к ближнему или сентиментальных чувств, но с далеко идущими планами. Никто никогда не знает, когда ему самому потребуется помощь. Тот, кто вовремя займет в качестве друга зубного врача или адвоката, тот, как сегодня говорят, всегда будет «хорошо упакован». На любой случай у него в запасе всегда найдется пара-тройка нужных друзей.

Но друзья — это не единственное из самых необходимых приобретений в жизни. Не забывайте, что часто в нашей жизни на практике подтверждается поговорка: «Дружба — дружбой, а служба — службой». Сегодня это вполне реально существующее правило очень живуче. Перетягивание каната в частной жизни, к которому не последнее отношение имеет институт женщины и семьи, считается в обществе уже давно принятым и знакомым. Очень расчетливо, ничего больше!

Женщинам это также знакомо, но они предпочитают называть это «сетевое заграждение». Это не имеет такого сильного военного «духа», хотя и несет в себе тот же смысл. «Жертва», «проигравший», «пораженец» также стали привычными понятиями и для женского общества. В природе этот закон действует уже давно: перетягивание каната или сетевое заграждение всегда предполагает борьбу кого-то против кого-то. Не только против, но и за нужное дело, например против кого-то, кто встал на пути карьеры, против конкурирующей фирмы или внутри предприятия друг против друга.

Общие, знания

Для того чтобы начать перетягивать канат, как минимум необходимо два человека с обеих сторон, потому что вдвоем что-то делать всегда гораздо удобнее, чем одному. Шахтеры это знают на собственном опыте, когда работают глубоко под землей или когда происходит несчастный случай. Но в повседневной профессиональной, политической, общественной жизни все

далеко не так. Каждый учится использовать команду для перетягивания каната в свою пользу, извлекать выгоду из общего дела именно для себя, для своей карьеры, для улучшения своего благосостояния. Каждый, даже самый мелкий служащий, простой рабочий — абсолютно все думают в сегодняшнем обществе о том, чтобы в их руках оказалась власть. И если человек осознает свою слабость, но хочет постоянно оставаться на своем рабочем месте, получать повышения, то обязательно должен во всем соглашаться со своими коллегами.

Но даже если кто-то и не хочет вести себя так, все равно он или она будут вынуждены делать «общее дело». Перетягивать канат можно только командой. Заговорщики, стремящиеся к одной цели, как говорят в Баварии, могут перевернуть мир. С другой стороны, в светлой стране мудрецов (которые знают, что у каната всегда было два конца) уважают только ту карьеру, которая сделана тайно, не в ущерб другим. И правильно поняв слова «кто в команде, тот с командой», в разноцветной, разнонациональной стране «друзей» уважают и воздают почести тому, кто уважает общий успех, кто стремится именно к нему. Но даже и там находится тот, для кого так называемое «общее дело» — всего лишь слова: он старается использовать это общее дело в своих целях, не хочет целиком слиться с «народом». И тогда любое дело теряет оттенок единства, перестает быть делом, необходимым для пользы большинства.

Тот, кто хоть раз извлекал таким способом выгоду, взбирался на вершину успеха при помощи других людей, тот знает: перетягивание каната не может не вызвать страсть, оставить равнодушным! Единственная правильная и заслуживающая почета команда — это та, которая достигла успеха.

Те, кто постоянно живет интересами практически только профессиональной жизни, переживают взлеты и падения. Каждый, кто сам себя сделал, кто старался достичь поставленной цели и использовать многих в своих интересах, знает, что так будет всегда, что порядок вещей должен оставаться неизменным, если он хочет достигать все новых и новых высот. В таких концернах-гигантах, как «Сименс», «Мерседес-Бенц», «Дойче Банк», в течение каждых 20 лет приходят к пониманию необходимости постоянного обучения основам жизни на предприятии, правилам общения сотрудников между собой. Человек, желающий сделать карьеру, на каждой следующей ступеньке служебной лестницы ищет «команду», которая может ему пригодиться (различные контакты, межчеловеческие отношения, людей, имеющих схожие цели). Те же, кому уже удалось преодолеть хоть один этаж, практически всегда используют окружающих для подъема наверх.

И в результате канат связывает тянущих. Складываются относительно крепкие устойчивые отношения между людьми на разных концах каната. Эти (частные, профессиональные или даже личные) контакты разрушаются только в том случае, если между людьми на одном конце каната начинают возникать ссоры, споры о том, как следует это делать. И то, что когда-то связывало этих людей, сделало из них команду, исчезает. Однако подобное

напряжение, как правило, длится не так долго, ровно столько, сколько времени нужно противоположной команде для того, чтобы понять, что наступил решающий момент, для того чтобы окончательно перетянуть канат на свою сторону.

Описанное перетягивание кантата, конечно же, вовсе не является делом каждого. Только честолюбцы, целеустремленные, жаждущие получить власть, везунчики, карьеристы или же, наоборот, те, кто в глубине души боится потерять работу, неуверенные, а также игроки по натуре, те, кому игра, соревнование, победа доставляют радость, именно эти категории становятся чаще всего любителями перетягивать канат, именно они это используют, именно они не могут спокойно жить без этой ситуации.

Тот, кто сегодня решил делать карьеру на своем предприятии, хорошо работает, поддерживает дружеские тесные контакты с окружающими, но не хочет примыкать ни к одной из сложившихся группировок, того часто считают глупцом, человеком, не имеющим никаких интересов и целей. Тот, кто не боится пойти на риск и работает не только ради своей собственной выгоды, того часто воспринимают как уставшего от жизни и работы неудачника. И того, кто не ищет хорошего теплого местечка для собственных детей, не стремится их получше пристроить, часто не понимают те, кто в свое время был «заботливым» папенькой или маменькой.

Команда по перетягиванию каната делает все как надо: каждый раз, когда кто-то становится вожаком, он автоматически перестает быть простым членом команды, и именно он решает, что должна делать команда, чтобы победить. И если поставленные цели оказались слишком трудны и высоки для восхождения, если слишком много было обещано, но слишком мало выполнено, команда обязательно мстит за это. Например: «Если ты сможешь мне стать директором предприятия, поддержишь именно мою кандидатуру во время голосования, то и я потом повышу тебя в должности, ты сможешь стать во главе ведущего подразделения». И не дай Бог, не выполнить обещанного! Таким образом, рано или поздно на предприятиях появляются все новые и новые конкурирующие между собой команды, цели которых очень схожи между собой, но при этом средства у них часто бывают самые разные.

И не для всех команд вечным и незыблемым остается принцип: «быть верным команде». Вы можете найти, например, очень сильного и ставящего большие цели, умного и изворотливого карьериста для вашей команды. Кроме вас найти такого на вашем предприятии захочет и еще кто-то. И вы можете получить фатальную ситуацию: ваш противник перетянет на свою сторону вашего кандидата в команду и тогда вы сами рискуете остаться не у дел и в проигрыше. Или новичок, не уступающий ветеранам умом и способностями, станет использовать именно вас для достижения своих целей, для того чтобы преодолеть следующую ступеньку служебной лестницы, а использовав, очень быстро о вас забудет.

Сегодня каждый должен знать, что в экономике, на рынке, в промышленности, в банке, да и просто в обществе многие используют

команду только для достижения собственных целей. Уже давно такой порядок проник в каждую маленькую фирму, в каждую мастерскую, в каждую команду.

В обществе эта модель работает слаженно, все ее члены-участники связаны друг с другом, все они готовы или готовятся брать пример с карьеристов по имени Макс Потребитель или честолюбивой дамы по имени Мери Целеустремленность, все интересуются тем, как этого можно достичь. И как можно скорее, иначе будет поздно: никто не хочет опоздать. И прежде всего вы должны понять смысл девиза «Быть наверху — это значит быть там, где я хочу быть, где я есть, где я останусь».

Кто, как, когда и кого

Перво-наперво вам просто необходимо завести друзей в кругу ваших коллег. Понаблюдайте за ними, послушайте, что они говорят, старайтесь оказывать им помощь, но только не переборщите.

Любимый объект — почти всегда секретарша начальника, так как именно она может дать вам информацию как о том, что происходит у начальника, так и о том, как это может быть подано.

Познакомьтесь как можно с большим количеством людей не только на вашем предприятии, но и вне его, так как все руководители, которые когда-либо существовали на этом свете, всегда при равных возможностях возьмут на работу прежде всего того сотрудника, которого они знают. Держитесь поближе к кругам среднего класса или уровня, но при этом не забывайте, например, и о теннисном клубе, где можно встретить нужных людей.

И там для вас должны быть важны не вы сами, а те люди, которые вас окружают. Для тех, кто хочет чего-то достичь, всегда было очень важным старое социально-психологическое правило: контакт является залогом симпатии. Чем больше контактов, тем больше дружеских связей. А чем сильнее симпатия, тем быстрее можно найти хороших друзей. И если они не пригодятся для жизни, то наверняка они пригодятся для работы, для продвижения по службе. Итак, вывод из всего вышесказанного: станьте полноправным членом общества, членом коллектива.

Оцените свои силы. Совсем так, как это происходит в мафии, самой сильной и могущественной команде в мире по перетягиванию каната. Она организует свои «крестины» и в размерах одной маленькой фирмы, и в размерах всей страны, и часто в размерах всего мира. Она специализируется на таких высокоприбыльных областях, как строительство, недвижимость, наркотики, проституция, азартные игры, оружие. Никто не может помешать ей. Высшие круги мафии терроризируют и контролируют средние и нижние звенья команды по перетягиванию каната, часто дело доходит до крови, в ход идут запугивания и угрозы.

Один из тех, кто при помощи угроз, страха, запугиваний взобрался на самую вершину в своей карьере как в общественной, так и в политической жизни, — председатель наблюдательного совета концерна «Фольксваген»

Фердинанд Пич, а также его испанский «друг по волчьей стае» Игнасио Лопес.

Планируйте свою жизнь точно и правильно: попадайте в струю, не окажитесь под потоком. Чтобы вас не подмяла под себя чужая активность, надо самому быть всегда активным. Берегите свои контакты, ищите родственников, старайтесь не терять друзей, не забывайте их дни рождения, а также не забывайте приглашать их и на свой день рождения. Помните, что у вас и у ваших друзей одни цели, и они, когда это потребуется, смогут вам помочь, так же как и вы когда-нибудь сможете помочь им. И прежде всего пережить плохие времена, так как может случиться так, что директор, принимая вас на работу, может перед этим поинтересоваться тем, как вы работали на прежнем месте.

Хорошие коллеги и друзья смогут вас вовремя поддержать, вовремя порекомендовать нужное место. Руководитель, который хорошо к вам относится, всегда предложит подходящую вам должность, если только он честолюбив и хочет, чтобы ига всех ключевых постах были люди из его команды. И не стесняйтесь, не падайте духом, если вашу просьбу отклонили. Ведь отклоненная просьба о вашем повышении может стать причиной не только торможения профессиональной карьеры вашего друга или начальника, но и причиной того, что он может потерять доверие людей той команды, с которой он работает.

Например, вы только что закончили институт, пришли на предприятие как молодой специалист и начинаете работать при совете директоров. В этом случае вы не должны стремиться занять только что освободившееся место руководителя технического отдела. Не следует этого делать даже в том случае, если это место более высокооплачиваемое, чем то, которое вы сейчас занимаете. Если вы займете это место, то докажете всем и прежде всего вашему начальству, что не стремитесь сделать карьеру и такое плохонькое место вам вполне подходит. Подождите удобного случая, чтобы занять то место, которое вам больше подходит, чем то, на котором вы будете просто начальником, но не будете принимать участие в принятии ответственных решений.

Время — самый главный фактор. Приведем такой поучительный пример. В конце 1994г. Дитмар Штаффельт ушел с поста председателя фракции и земельной организации Берлинской СДПГ. Ошибка Штаффельта была в том, что он неправильно и не по достоинству оценил взаимоотношения, хитросплетения внутри партии и пренебрег интересами партийной команды, хотя сам был ее творцом. Еще более легкомысленно он поступил, когда просто так, никому ничего не говоря, уехал в отпуск в Португалию, даже не оставив номера телефона, по которому его можно было бы найти, а в это время его «друг» по партии и заместитель, шеф компании «Мерседес-Бенц» Едзард Ройтер, решил стать его преемником.

Мораль этой истории в том, что никогда не следует пренебрегать интересами коллег. Всегда помните, что лучше заранее известить их о вашем отпуске, чем по приезде обнаружить их на своем месте. Или вы идете в

отпуск тогда, когда ваш конкурент тоже в отпуске, или, если случится так, что вам просто необходимо уехать на долгое время, обязательно оставьте вашим сотрудникам и друзьям номер вашего мобильного или простого телефона, по которому вас можно будет известить о событиях, происходящих на службе.

Уже во время учебы в университете или институте вы обязательно должны интересоваться крупными и важными личностями на тех предприятиях или в институтах, которые вас заинтересовали и в которых вы хотели бы работать. Посвятите некоторое время изучению и знакомству с персоналом этих предприятий и фирм, с порядками, которые там приняты. Вы без труда сможете заметить, что везде «царят» так называемые «старрики» часто с очень сильно развитым чувством коллективизма.

Например, именно поэтому молодые юристы или экономисты, закончившие после войны университет, без особого труда могли быстро и легко сделать карьеру, если они были членами спортивной команды «Афрания» из Гейдельберга, так как один из членов «Афрании» занимал тогда важнейший пост в крупнейшей страховой компании Германии «Альянс». Впоследствии это привело к тому, что стало престижным и выгодным быть членом «Афрании». Однако одновременно с этим профессиональные успехи членов «Афрании» стали падать. Студенты — члены «Афрании» охотнее шли на фехтовальную площадку, чем к профессорам в университет. И стоящий во главе «Альянса» «старожил» с большим удовольствием приходил на фехтовальные вечера «Афрании», на которых «студенты» часто изо всех сил сражались на шпагах только для того, чтобы потом быть приветствуемыми самим старожилом, так как он мог оценить и отблагодарить их за красоту поединка. Команда долгое время существовала как «кровный союз», но и потом многие из входивших в нее студентов сохранили умение делать карьеру, соблюдая при этом этикет.

Сегодня почти на всех больших химических концернах есть хорошие шансы для продвижения вверх. Примером может стать Эдуард Аккерман, который начал свою карьеру именно со студенческой команды. Многолетний пресс-секретарь и советник Гельмута Коля получил от ХДС шанс сделать карьеру еще тогда, когда он был студентом и познакомился с тогдашним шефом одной из фракций ХДС Генрихом Кроне.

Хорошо продуманный и рассчитанный шаг всегда должен привести к успеху: врач, служащий, владелец супермаркета или продавщица цветов в маленьком городке при продвижении вверх имеют одинаковые проблемы.

Все всегда задаются одним вопросом: «Как бы мне попасть в хорошую компанию?» Ваш лозунг должен быть таким: «Зайти в понедельник к одному из своих друзей, во вторник — в теннисный клуб, заглянуть в среду в какую-нибудь общественную организацию, став ее членом, «случайно» заглянуть в четверг в школу, где будет вечер выпускников, отправиться в пятницу на городской праздник, а в субботу путь должен лежать в сауну».

Конечно, жить по такому плану не так-то просто, можно очень быстро устать, но зато именно он гарантирует вам, что вскоре ваш дом будет полон

друзей. И многие из ваших новых знакомых, несомненно, пригодятся вам для того, чтобы что-то купить, устроить или просто дать дельный совет.

Всемирно известен пример успешного «эффекта рассеивания» из итальянского фильма «П2». В 1981 г. на вилле гроссмейстера Лучио Джелли был найден список с 953 фамилиями. После расшифровки оказалось, что список состоял из фамилий важнейших министров, генералов, шефа тайной полиции, важнейших боссов промышленности, влиятельнейших банкиров, а также богатейших предпринимателей. Не было только членских карточек и подписей.

Просто так, собираясь вечером у камина, устраивая тайные встречи, конференции, закрытые обеды, они «проворачивали» важнейшие дела, принимая решения, которые потом оказывали непосредственное влияние на внешнюю и внутреннюю политику страны. Вся Италия долгое время находилась под властью логи П2. Даже Римская церковь не избежала этого влияния, так как один из ее кардиналов Пауль Марчинкус был связан с ложей, так же как и всем известный Сильвио Берлускони, который до начала 1995 г. занимал пост премьер-министра Италии и параллельно был церемониймейстером в тайном обществе.

Суперкоманда

Самая могущественная команда по перетягиванию каната в Германии, без сомнения, уже не боится иногда совершать маленькие оплошности и безумства. Но для того чтобы сделать успешную карьеру, ее члены также используют и тактические трюки.

Самые могущественные команды по перетягиванию каната собираются или вокруг одной персоны (как, например, в ХДС вокруг Коля), или вокруг какой-либо могущественной организации (профсоюзов, церкви, промышленных объединений).

В электронной промышленности сейчас практически ничего нельзя сделать без одобрения шефа или председателей союза работодателей «Дойче Банка» либо без содействия президента компании, будь то «Альянс» или иная другая.

Председатели фракций и управляющие делами парламентских фракций ХДС, ХСС, СвДП, СДПГ и «зеленых» составляют большинство при обсуждении важнейших вопросов, именно они и являются силами, перетягивающими канат то в одну, то в другую сторону. И подобная ситуация сохраняется и в ландтаге, и в профсоюзах в крупных немецких городах: они находятся в орбите борьбы за власть между этими командами. Но этими высокими должностями игра по перетягиванию каната не заканчивается, в нее втягиваются и директор больницы, и профессор из университета, и руководитель городской экологической службы.

В прошлом ни в одной партии нельзя было так быстро сделать карьеру, как в СвДП. Достаточно было только «привести» свою команду, состоящую, скажем, из 50 новых членов (включая пап, мам, дедушек, бабушек, друзей по

спортивному клубу и др.), представить данные в местную партийную организацию, и вас могли включить в список кандидатов от партии на выборах в ландтаг. Сегодня ХДС и СДПГ играют большую роль, заходит ли речь о политике или промышленности и т. д.

В прессе также царят различные команды по перетягиванию каната. Они состоят из журналистов, работающих в газетах, на радио или на телевидении.

В экономике руководители крупнейших банков («Дойче Банка», «Дрезднер Банка», «Коммерц Банка», «Баварского ипотечного банка») постоянно играют между собой в перетягивание каната. Действуя в соответствии с лозунгом: «Если я помогу тебе попасть в председательский совет, то ты просто обязан помочь мне во время выборов занять пост директора», все представители важнейших предприятий химической, стальной, автомобильной индустрии повязаны одной веревкой. И такая связка обеспечивает им защиту, продвижение, рост в карьере, растет настоящий дух корпоративности.

Не только папа римский владеет сердцами более 800 миллионов христиан-католиков во всем мире. Его могущественная команда по перетягиванию каната, в которую входят и простые верующие католики, и кардиналы, и епископы, распространяет свою власть на всю Германию. Но наряду с католиками здесь существует и команда протестантов, очень сильно влияющая на формирование и развитие общественного мнения, на представления о морали, этике. Их церковная политика является решающей в формировании суждений простых людей, которые работают в больницах, детских садах, лагерях для беженцев и домах престарелых. Божественная команда по перетягиванию каната и земная борьба за власть...

***Гельмут Коль —
гроссмейстер
по перетягиванию
каната***

Макиавелли, итальянский политик времен Ренессанса, пропагандировал и защищал тезис, что на государственную власть могут воздействовать обладающие всей полнотой власти политики, при этом часто используя все доступные им средства. Если мы внимательнее присмотримся к властным структурам, то без труда заметим правоту Макиавелли. Так гениальный политик держит в своих руках новую объединенную Германию.

Постоянные, профессиональные и получающие несомненную выгоду (выборы!) немецкие политики многие годы объединены Гельмутом Колем — без сомнения, без скрипа, уверенно и мудро!

Его пример должен послужить моделью поведения для многих других. Взгляните на него повнимательнее, когда будете планировать свою личную и профессиональную жизнь. Процесс обучения должен происходить под

копирку: чтобы приобрести такую же власть и такое же влияние на людей, вы должны просто заменить клише «председатель партии» на «руководитель отдела», «директор», «председатель профсоюза», «главный инспектор», «мастер», «официальный представитель», «заместитель директора» или просто «хозяин» собственной судьбы и карьеры, используя при этом все то, что на данный момент реально находится в вашей власти: концерн, предприятие, фирма, фабрика, церковь, профсоюз, спортивное объединение, союзы на предприятиях, банки и многое другое.

Этот большой человек из Оггерсхайма создал свою команду при помощи психологической системы «маятника», сделав всех членов партии связанными друг с другом. В основание системы был положен принцип круговой поруки: для того чтобы кто-то из членов партии чего-то добился, нужно, чтобы его поддержали его коллеги, а он в свою очередь как бы обязуется помогать им. Как же все это происходило?

❖ В 1998 г. будет уже более 50 лет с тех пор, как Гельмут Коль — член партии ХДС; он лично знаком со многими своими товарищами по партии, начиная с самых нижних до самых высоких этажей власти.

❖ Около 40 лет тому назад он пришел в парламент земли Рейнланд-Пфальц и у него было достаточно времени, чтобы построить настоящий партийный картель.

❖ Уже более 10 раз он избирался председателем ХДС: такое положение вещей дает ему возможность вовремя уничтожить всякую оппозицию в своей команде, укреплять ее, делать еще более обороноспособной.

❖ Уже более 15 лет стоит он во главе Германии; назначение почти во всех государственных концернах, на все государственные посты не могут быть решены без вмешательства партийных боссов.

Его друзья почитают его как монарха. Его враги позволяют себе называть его «мастером персонального правления», как это сказал всемирно известный Райнер Барцель, бывший кандидат в федеральные канцлеры от ХДС. Можно предположить, что Коль поверил в следующее ошибочное суждение: «если сделать вокруг себя всех маленькими, то ты сам наверняка вырастешь большим». Но, как бы то ни было, ключ к его успеху известен: сделать других маленькими, не давать им расти. Можно создать образ власти, ее фантом, не привлекая при этом блестящей риторики, если использовать «домашнее окружение».

Как Коль, собственно говоря, всего добился? Давайте повнимательнее посмотрим на его тактические ходы, его психологический портрет, его «фирменные» трюки.

1. Коль прекрасно идет на контакт: он едет на выборы или на съезд партии куда-нибудь в провинцию и спокойно общается со многими простыми людьми. Каждый, кто хоть два слова сказал с ним, начинает чувствовать себя пусть не важной, но все же персоной, членом огромной команды, которая делает одно общее дело. Каждый бургомистр посылает ему

поздравление к юбилею — разве это не говорит о тесных связях канцлера? И если бы он хотел что-то попросить у судьбы, то, возможно, он пожелал бы себе такого же преемника. Может быть, он этого уже ждет.

Лояльность создает доход. Коль — оптимист и, возможно, он сам создаст себе преемника, но тот никогда не сможет стать ему другом.

2. У Коля огромный организаторский талант. Это заметно уже по записям в телефонной книге в приемной его секретарши, в которую, кстати, записаны и все частные номера. Видный германский политический деятель Биденкопф говорит о Коле следующее: «Он работает с удовольствием, приходя от этого в хорошее настроение, ведет дискуссии, манипулирует и управляет». Большинство его коллег чувствуют себя нужными и необходимыми, если канцлер звонит поздно вечером им домой и просит совета или помощи. (Как здесь не удержаться и не воскликнуть: «Дорогая, ты слышала, это был сам канцлер!») Кроме того, канцлер отлично помнит все дни рождения своих коллег, а это и партийные, и промышленные, и банковские боссы, и не забывает их поздравить.

Используйте такой хороший инструмент, как человеческие слабости, в свою пользу.

3. У Коля великолепная память. Он ничего не забывает, он никогда не забывает того, кто ему когда-либо помог. Он никогда не забывает, что было для него сделано, как помогли ему те, кто стоял на ступеньках длинной лестницы на его пути к славе и власти. Но он помнит и тех, кто его предал, сказал ему когда-то «нет». Например, Хайнер Гайслер, который хотел лишить Коля власти в 1989 г., или граф Ламбсдорф, который, когда он стоял во главе СвДП и был партнером Коля по коалиции, своим лозунгом «Каждый играет за себя» пытался играть только в свою игру, не принимая в расчет интересы Коля. В результате Коль добился того, что согласно ст. 64 Конституции он один стал выполнять обязанности канцлера.

Намекая на свою великолепную память и на своих врагов, Коль как-то сказал в 1992 г.: «Если бы я был злопамятным, то моя телефонная книга напоминала бы Берлинский телефонный справочник».

У Коля действительно огромная телефонная записная книга.

4. На Коля всегда надежная ставка. Начальник, облеченный такой большой властью, которой обладает Коль, имеющий возможность снять или назначить кого-либо на любой пост, должен постоянно убеждать своих противников, трусов и просто тормозящих движение в том, что он счастливчик, в том, что ему постоянно везет. Действительно вовсе не каждый

хочет и может все время верить в победу в период испытаний и поражений, не каждый может идти впереди, многих вполне устраивает роль примкнувшего. Коль в этом отношении ведет себя великолепно: он охотно играет роль патриарха. Его всемогущая тень защищает его команду от бурь и дождей, от неудач и огорчений и всегда остается гарантией получения хорошего места.

Всегда охотнее тянут канат в сторону того счастливица, которому улыбается фортуна.

5. У Коля великолепная информационная служба. Ничего не может скрыться от его взора в «партийной стране». Он имеет разветвленную сеть своих наблюдателей, информаторов повсюду. Если в Лейпциге, Мюнхене или Энтенаузене проходит партийный съезд, то на задних рядах, часто незамеченный, сидит представитель от центрального аппарата партии и записывает. На следующее утро Коль обязательно получит подробный отчет о происходивших дискуссиях и решениях, принятых на съезде. Но скорее всего этим дело не ограничится: вскоре придут и магнитофонные записи, которые были сделаны на съезде и в которых содержится критика линии Коля.

Если иметь хорошую информационную службу, причем она должна быть обязательно частью самой команды, то можно вовремя и без особого труда узнавать обо всем, что происходит в команде и за ее пределами.

6. Коль умеет вовремя смолчать и представляет из себя тип молчаливого логика: он предпочитает проверять и выверять тысячу раз все свои ходы, все свои намерения и расчеты, сидя в своем кабинете. И действует в соответствии с девизом «Ты — мне, я — тебе, но лучше все же не говори "нет"». Больше всего он любит обсуждать уже принятые им самим решения с кругом особо приближенных к нему членов его команды. В этом внутреннем кругу он выслушивает все мнения, которые имеются у членов команды по поводу его решения. И объясняет он это тем, что, с одной стороны, им доверяет, но, с другой стороны, он таким образом остается как бы и ни при чем, если впоследствии решение окажется неверным: виноваты будут все. Кроме того, Коль знает, как извлечь пользу из любой приватной беседы у камина. Когда-то и с кем-то... посмотрим и призадумаемся.

Секретность, если она даже нигде официально и не предусмотрена, может послужить прекрасным средством для создания и развития чувства коллективной ответственности — основы жизнеспособности хорошей команды.

7. Коль представляет собой такой тип вождя, рядом с которым никто не страдает, но все помнят о его власти. В 1973 г. он помог Курту Биденкопфу стать генеральным секретарем ХДС. Тот поражал своими знаниями в области юриспруденции и интеллектуальной мощью. Колю не повезло. И взаимное неприятие существует и сегодня. После своего «падения» Биденкопф мог бы стать премьер-министром земли Саксония. Но если Биденкопф «донимает» своего партийного босса и сегодня своим интеллектом, большой Коль бросает в репортерскую камеру только одно предложение: «Прежде чем Биденкопф скажет "колбаса", я уже успею ее съесть».

Если вы действительно хотите сохранить в собственной команде реальную власть, не держите в ней слишком интеллектуальных людей. Но и не притворяйтесь интеллектуалом, если хотите быть среди вашей команды своим человеком.

8. Коль охотно и с удовольствием играет в любимого Бога: он один решает, кто и когда должен занять или оставить тот или иной пост. При этом он всегда с удовольствием показывает свою величину и значимость тем, кто лояльно к нему относится, кто его поддерживает, не обращая внимания на то, была ли поддержка оказана в хорошие или смутные времена. Но при этом он не особо обращает внимания на маленькие смуты и волнения внутри партии; конечно, до поры до времени, пока они не станут представлять опасность. Так, в 1983 г. министр обороны Вернер выступил против одного из генералов бундесвера, якобы замеченного в гомосексуальных связях, что привело к скандалу, получившему название «афера Кислинга». Его вина не была доказана, а Вернер вместо того, чтобы лишиться своего поста, стал позднее генеральным секретарем НАТО.

С другой стороны, когда Рихард фон Вайцзекер был отправлен в отставку непосредственно с поста федерального президента, Коль здоровался с этим раньше почти не имевшим веса в партийных кругах интеллектуалом, называя его «дорогой Рихард».

Не стоит делать врагом того, у кого уже не осталось команды.

9. Многие обязаны Колю своим положением: его влияние распространяется на каждое лобби и каждое собрание или представительство крупного германского промышленного концерна побаивается быть застигнутым врасплох, так как он всегда найдет кого-нибудь из этого концерна, кому хоть раз в своей жизни уже помог. Коль помогает охотно, но не вдруг и не сразу, а всегда ждет нужного момента.

Обязательно имейте в своей команде людей, которые вам чем-то обязаны. Но не надо делать так, чтобы «обязательство» связывало всех вместе...

10. Многие боятся немилости Коля. Тот, кто хоть раз осмелится его предать или выйти из его команды, как это сделал его советник по внешнеполитическим вопросам Хорст Тельник, уйдя в правление компании «Бертельсман АГ», рискует вызвать страшный гнев. Тот, кто прогневает Коля, больше никогда его лично не увидит и не услышит.

Уходя, не забудьте, что часто дороги назад не бывает.

11. Коль всегда настроен скептически и недоверчиво. Раньше он слишком часто должен был платить за свое доверие. Кроме того, он очень хорошо знает, как быстро можно упасть с вершины, если доверять, не проверяя.

Не разочаровывайте других членов своей команды, никогда не говорите о ней плохо. Всегда имейте свои личные цели и задачи, но не стоит о них повсюду говорить. Тот, кто должен уйти, может уйти и без вашей помощи.

12. Коль знает метод кнута и пряника. На вопрос, когда можно планировать уход Коля из большой политики, Рональд Кох, шеф фракции гессенского ландтага, заявил в 1994г.: «Тот, кто хотел бы ответить на ваш вопрос, должен был бы не дорожить своей работой». В этом ответе и страх, и недоверие. Вскоре господин Кох заметил: «Коль всегда ведет себя со своими конкурентами крайне недружелюбно. Но в своей партии он заботится, чтобы власть получали молодые». Вот вам и пряник.

В команде, где все члены тесно связаны друг с другом, иногда необходимо применять этот метод.

13. У Коля великолепно развит инстинкт. Он очень неохотно обманывает, даже если этот человек заслуживает такого отношения. С другой стороны, у него есть специальный тонкий «прием» для важных персон, которые могут ему понадобиться. Так, например, был приближен к канцлеру Лео Кирх, король мультимедиа. Обоюдная симпатия может стать прекрасной предпосылкой для совместной работы. Кирх до сих пор избегает «заговора» против себя между картелями и монополиями и при этом использует САТ1,

Про7, ДСФ¹ и издательство Шпрингера. И сегодня ему это удастся делать при помощи своего могущественного друга.

Со своей стороны Коль успешно использует во время выборов все средства массовой информации. Благосклонный главный редактор, к примеру, «Бильда» или SAT1, всегда постарается, чтобы перед выборами в решающий момент появлялись только хвалебные статьи.

Если кого-то используют в команде, то этот человек вполне вправе рассчитывать на то, что и он может использовать кого-то! Но еще лучше: из двух сделай одного!

3

Успех в обществе — ступень в росте карьеры

Как попасть в высшее общество

Нельзя самопроизвольно влиться в жизнь другого общества, да еще так, чтобы сразу стать его частью. В средние века сделать это было гораздо легче, к тому же тогда и ориентиры были проще и понятнее: наверху — богатые, потом средний класс, внизу — постоянная тотальная бедность. Еще в начале нашего столетия кроме родовой аристократии к «сливкам немецкого общества» принадлежали гамбургские судовладельцы, берлинские предприниматели и крупные собственники, франкфуртские банкиры, директора эссенского Круппа, мюнхенские пивовары. Но сегодня, в так называемые лучшие времена бесклассового общества, все находится в постоянном движении. Все живут согласно девизу «Если мы наверх, то кто-то вниз».

И сегодня каждый, кто запросто разговаривает о своих важных делах по сотовому телефону, ездит по крайней мере на «БМВ», отдыхает по два раза в год и имеет высокооплачиваемую работу, может честно отнести себя к «сливкам общества». Так же, как и тот, кто имеет слишком экстравагантную прическу, кучу экзотических нарядов и постоянно попадает в связи с какими-нибудь скандальными сообщениями на страницы журналистской хроники. И будь это прокурор или маляр, банкир или владелец автосервиса, государственный чиновник или секретарша шефа... все мечтают попасть в этот разряд и все имеют шанс это сделать.

¹ SAT1, Про7, ДСФ — названия телеканалов.

Тот, кто выделяется из общей серой массы, кто причисляется или сам себя причисляет к «лучшей десятке», имеет влияние, власть, эффективную мощную команду под рукой (связи могут все!). И для того чтобы попасть в высшее общество, не так уж и важно, чтобы у вас в жилах текла голубая кровь, получить наследство богатого дядюшки, выгодно жениться или случайно (чего не бывает!) выиграть в лотто-миллион. И если всего этого в ближайшем будущем и не предвидится, то уповать и возлагать надежды приходится только на карьеру.

Для многих становится проблемой уже получение высшего образования. Большинство не сразу поступают в вузы, проблема затягивается на многие годы, что сразу же сказывается на профессиональном росте. И соответственно на первое место в борьбе за рабочее место выходит умение уживаться в обществе, умная, тонко просчитанная тактика, стремление выбраться из мира повседневности в блестящий мир мечты. Умение проникать во многие политические, экономические, предпринимательские слои общества и использовать их с выгодой и умом автоматически приносит новые полезные контакты и важные знакомства, которые могут пригодиться не только для карьеры, но и использованы тогда, когда по каким-то причинам этот самый рост затормозился. И тогда вы, невзирая на упреки вашей собственной совести и воспитание, можете, воспользовавшись ими, перешагнуть через многие табу.

При этом вовсе не обязательно поступать и вести себя так, как герои известного немецкого телесериала «Кир Роял», в котором провинциальные владельцы автосервисов, фабриканты, выпускающие колбасу, и необразованные дамы «голубых кровей» пытаются всеми доступными им силами и средствами попасть в высшее общество. Чего они только не делают, чтобы этого достичь: и письма пишут, и концерты устраивают. Но только почему-то все без толку.

Ну нет, так не пойдет. В высшее общество таким интересным способом не попасть. Тот десяток идей, которые мы решили предложить вам на следующих страницах нашей книги, вы можете попробовать применить в жизни. Но при этом не стоит забывать, что для того, чтобы сделать карьеру, надо не только иметь высокую профессиональную квалификацию, но и не упускать из виду, что вокруг вас живут люди, живые люди...

Посмотрим, с чего начать

К нашему с вами счастью, мы живем не в Лондоне, где полно снобов, где приятные господа из «Гаррик-клуба», «детки» из Оксфордского и Кембриджского университетов или почетные почтенные дамы из «Севиля» (который был основан в 1868 г.) еще и сегодня никого не допускают в свое «меблированное по высшему стандарту» общество лордов и баронесс. Ну и замечательно! Всего им хорошего! К тому же многих из этих знаменитых, почтенных господ всегда можно встретить возле гольф- или теннисного клуба, недалеко от тренера по езде верхом или катанию на паруснике где-

нибудь между Тегернзее, Шпреей и Аусенальстером. Ведь наверняка можно попытаться разыграть эту карту. Так давайте посмотрим, как проникают в такие клубы и элитные группки менеджеры, промышленные служащие или фабриканты.

Подождите до тех пор, пока престиж выбранного вами клуба возрастет. За это время присмотритесь к работающим рядом с вами на предприятии или фирме людям, возможно, среди них уже есть член этого клуба. Постарайтесь познакомиться с двумя членами этого клуба и по возможности подружиться с ними. А после этого начинайте действовать!

Благотворительность для собственной пользы

Во время больших общественных благотворительных мероприятий, на которых всегда огромное количество прессы, всегда есть прекрасная возможность кого-нибудь присмотреть или с кем-нибудь конкретно познакомиться, потому что такие мероприятия проводятся для того, чтобы «перекидывать» шарик под названием «связи». Для того чтобы попасть в «сливки» общества, подумайте, нельзя ли использовать для этого какие-нибудь местные общественные организации, например «Красный Крест», или местную печать, или праздник года, или что-нибудь в этом духе. Не забудьте, что вы сами должны стремиться завести контакты. И в этом вам никто не поможет.

Просмотры мод...

...для никому неизвестных карьеристов могут сослужить очень нужную и незаменимую службу. В гардеробе, в демонстрационном зале рядом с вами может случайно оказаться директор, банкир, крупный чиновник или профессор иностранных языков. Разве можно упускать такой случай?.. Если вы не так давно приехали в город, в котором сейчас живете, и еще не знаете всех «сильных мира сего» в лицо, то у вас возникает прекрасный повод поговорить с приятной дамой, которая, возможно, в будущем сможет помочь вам в вашем трудном пути наверх. Но только всегда знайте, кого и для чего вы хотите использовать в своих интересах!

Регулярные походы в театр...

...могут стать прекрасным средством для приобретения перспективного знакомства. Например, правильно выбранное место на премьере может сыграть решающую роль в вашей жизни. Вы приобретете нужное знакомство, контакты, связи. К тому же никогда не забывайте и не стесняйтесь вашей профессии. Вас могут пригласить туда, где понадобятся ваши знания и умения.

Жизнь— это охота

Из всех охотников-дипломатов, охотников-промышленников и охотников других мастей, встречающихся вам повсюду и мечтающих вдоволь поохотиться, сможет подстрелить птицу только тот, кто точно прицелится и попадет в это содержащее массу связей общество. И основой для вашей будущей блестящей карьеры всегда будет готовность стрелять по мишени. Присмотритесь к тем, кто вас окружает, вместо того, чтобы только тупо зубрить учебники; возможно, уже во время учебы вы познакомитесь с несколькими сынками и дочками крупных «охотников» в прошлом, а мишеней в настоящем. Тогда не стесняйтесь и используйте дорогое пальто, классный автомобиль, прекрасную выдержку и умение пить, не пьянея... и вскоре вы окажетесь у цели рядом с влиятельными людьми: перед вами откроются все двери. Но помните, чтобы «попасть в яблочко», вы должны быть в согласии с вашей совестью.

Давайте объединимся

Наша земля богата не только живущими на ней обеспеченными людьми, но и своими праздниками, карнавалами, певческими и театральными представлениями. Если вы живете и работаете в провинции, познакомьтесь прежде всего с традициями своего региона, узнайте, когда бывают праздники в близлежащих городах. Возможно, именно посещение такого праздника и принесет вам удачу. На нем вы можете познакомиться со своим будущим работодателем, известным врачом или руководителем самого большого в этом регионе промышленного предприятия.

Кстати, это один из самых лучших способов войти в «сливки» общества в вашем городе, так как в больших городах всегда больше народа, а значит, не так много шансов познакомиться. И помните при этом, что все в нашей жизни относительно.

Не забудьте про общественную жизнь

В небольших городах среди живущих в них жителей всегда найдется три-четыре семьи крупных чиновников-руководителей или предпринимателей, которые своим поведением определяют его общественную жизнь. И тот, кто получит возможность быть приглашенным, сможет стать завсегдаем этих домов, тот будет кататься в этом городе как «сыр в масле»: у него появятся необходимые контакты, возможность подписывать контракты, одним словом, его карьера может стремительно пойти вверх.

Если вы спросите у своих знакомых, есть ли у вас шансы попасть в число приглашенных, то они могут принять это за шутку. Однако, задавая этот вопрос, вы сможете узнать имена приглашенных. Как знать, возможно, и среди ваших постоянных знакомых найдется пара-тройка людей, которые имеют доступ к заветному семейству. Организуйте вечеринку у себя

дома, пригласите через своих знакомых кого-нибудь из этого семейства и постарайтесь сделать этот небольшой прием нетрадиционным и оригинальным, например приготовьте необычное национальное блюдо.

Вполне возможно, что такой ход даст вам новых именитых знакомых. К тому же если после этого вам удастся быть приглашенным в очередной раз уже на вечеринку к ним, то вы не будете чувствовать себя там белой вороной, у вас будет тема для разговора. И вот вы уже среди сильных мира сего, если под миром подразумевать ваш маленький городишко.

Сплетни, сплетни, сплетни...

Если вы решили переехать в другое место или просто сменить работу, то, к сожалению, теряете главное, за что можно ухватиться в случае неудачи, — поддержку команды. Поэтому-то так важно знать, куда вы идете, какова там обстановка.

Итак, что мы имеем: прежде всего — это местная пресса. Из нее вы можете узнать не только все самые знаменитые в этом городе имена, но и сможете установить, кто, кому, когда и где что-то сказал, даже если он этого и не говорил вовсе. Запишите эти заинтересовавшие вас имена и постарайтесь познакомиться лично с этими людьми. Завязав личные контакты с одним из них, вы как за веревочку потянете знакомства и с другими. И главное, у вас появится команда.

Поиск квартиры необычным способом

Почему бы вам не разрешить себе ради карьеры немного изменить общепринятые стандарты вашей квартиры? У каждого города есть хорошие, престижные, и плохие, непрестижные, районы. «Переезжать надо туда, где можно жить», — говорит вам маклер. И он, видимо, имеет в виду, что нельзя жить рядом с пивной. Но не забудьте, что именно там вы и можете найти себе новую компанию. И конечно, если вы хотите, чтобы компания была достойной, то и жить надо рядом с пивной в хорошем районе, а случайная беседа за столиком может стать началом крепкой связки в команде.

Используйте отпуск.

Не забывайте на отдыхе или во время отпуска о вашей тактике. Наверное, было бы странным искать знакомства с председателем совета директоров крупного предприятия или семьей крупного промышленника или даже его секретаршей в лесу. Мы посоветуем вам направиться туда, куда больше всего любят ездить сильные мира сего со своими семьями или без них на отдых. Но это предстоит узнать уже вам самому, так как вкусы разных людей различны: кто-то предпочитает пляжи Гранады, а кого-то больше привлекает ловля крупной рыбы на Балтийском море.

Поздравления

Поздравления к Рождеству, дню рождения или свадьбе — ваши лучшие друзья и о них ни в коем случае нельзя забывать. Регулярно каждый год рассылайте их адресатам. Политики, боссы, предприниматели — все, кто может быть полезен для вашей карьеры, могут знать и других очень важных для вас людей. И если вы получите ответ на свое поздравление, то это будет великолепным поводом, чтобы позвонить и поблагодарить за ответ лично. Необходимые данные о торжественных датах вы сможете узнать нашим излюбленным способом — внимательно читая местные газеты.

4

Шеф просит вас зайти...

Рискну предложить вам ответить на два вопроса. Первый: «Как можно в известной телевизионной передаче появиться на публике в неброском на первый взгляд, респектабельном и красивом костюме от БОССа или Армани (при этом вас непременно увидят миллионы зрителей) и сделать так, чтобы этот шедевр портновского искусства якобы «остался незамеченным», по меньшей мере официально, ни режиссером, ни директором программы, которые, конечно, имеют такие же изысканные туалеты, как и вы?» Держу пари, что вы ответите на первый вопрос: «Запросто!».

На второй вопрос: «Как сделать самого себя, чтобы быть "продаваемым" на карьерном рынке?» не так-то легко ответить. Ведь вы — потенциальный или уже активно добивающийся своей цели карьерист, являющийся пока только продуктом родительской геновой инженерии, существующего в настоящее время образования и всех тех влияний, которые попадают с чужой почвы на вашу собственную. И вот перед вами встает задача: создать ваше «эго» как продукт для того, чтобы потом мочь торговать им на карьерном рынке, для того чтобы именно вас, а не кого-то другого заметил начальник.

Йохен Кинбаум, серый кардинал всех немецких личных советников, в 1995 г. сказал следующее: «Молодые люди должны обладать способностью использовать те знания и опыт, которые они получили по наследству от родителей, и не только использовать их, но и представлять на рынке как товар, одновременно покупая чужой». Поэтому забудьте о неудачах и придерживайтесь девиза «Даже если у меня нет шанса, я все равно им воспользуюсь». И долой другой девиз: «Пусть все идет так, как идет».

Но если вы будете только вглядываться в рекомендации на страницах книги мудреца Дейла Карнеги «Успех в тебе самом», то еще долго Олимп предпринимателей, служащих концернов и банков будет проплывать мимо вас в голубом ореоле. Ведь ваш начальник не будет делать за вас карьеру. Почему бы вам не представить себе, что вы — лучший в своей области в вашем городе... и больше никого в городе нет!

Страшновато — не правда ли? И дело не в том, чтобы только вы в это поверили, и на верхних этажах социальной и политической лестницы каждый должен в это поверить, в это должно поверить и ваше окружение. И тогда ваш шеф будет интересоваться вашим мнением по любому самому незначительному поводу.

Между вами и вашими карьерными планами, с одной стороны, и тем, кто принимает важные решения о назначениях — с другой, существует непреодолимая пропасть, толстые двери кабинетов и запутанные коридоры. И именно вам постоянно приходится даже на просьбу шефа отвечать: «Пожалуйста, пожалуйста». Стена, отделяющая вас от вашего начальника, так толста, так важен ваш босс и его постоянные совещания, что на первый взгляд кажется невозможным перепрыгнуть через заграждения этих обращений, сообщений, установлений сроков встречи, отклонений встреч и т. д. Но не надо забывать, что всё этим занимаются все слышащие секретарши шефа.

Как вести себя в приемной начальника

Мы решили предложить вашему вниманию несколько необычных приемов и трюков, которые нельзя назвать общепринятыми, но именно они-то и помогут вам не дрожать и вести себя в приемной вашего шефа так, чтобы он не только это заметил, но и запомнил.

❖ Главное — это обстановка приемной. Если вы еще не знаете своего нового начальника персонально, а у вас назначена с ним встреча, то прежде всего мы советуем вам обратить внимание на то, как обставлена приемная, какая секретарша вас встречает, как она выглядит и как разговаривает. Это о многом может сказать, и прежде всего о том, как надо себя вести. Если она настроена дружелюбно и открыто, то скорее всего и шеф у нее не зануда. Если на стенах приемной висят картины в реалистическом стиле, то шеф вряд ли придерживается футуристического направления в искусстве. И вот у вас уже есть тема для разговора.

❖ То время, пока вы ожидаете в приемной, мы советуем вам использовать с пользой для самого себя: прислушайтесь, с кем и о чем говорит секретарша по телефону. Возможно, пара-тройка имен покажутся или окажутся вам знакомыми. Запомните, как долго секретарша разговаривает по телефону с разными людьми, каким тоном, возможно, это подскажет вам отношение ее шефа к этим людям.

❖ Проведите рекогносцировку местности. Это можно сделать, если вам удастся во время ожидания проникнуть взором за закрытую дверь кабинета шефа, но, несмотря на то что вы рискуете быть застигнутым врасплох, как много интересного можно сразу узнать. Посещения, гости, коллеги, знакомые, кандидаты, отклоненные просьбы, поездки или даже личные разговоры шефа — сердце мое, чего ты еще пожелаешь?

❖ Флирт с незнакомой дамой, оказавшейся рядом с вами в приемной, несет в себе большую опасность для вашей будущей карьеры, ведь она может

оказаться близкой знакомой вашего шефа. Если даже дама не имеет с вашим шефом никаких отношений, кроме деловых, то у секретарш всегда найдется для вас прозвище «бабник». А, как известно, ничего из того, что знает секретарша, не укроется и от шефа.

❖ Избегайте разговаривать с секретаршей в командном тоне, но, с другой стороны, не стоит сразу же начинать «подлизываться» к ней и «наводить мосты». Найдите приятную, ни к чему не обязывающую тему для разговора.

Оптимальная подготовка к разговору

Однако лучше всего все же будет, если вы решите использовать время, которое проводите в приемной, для того, чтобы еще раз подготовиться к разговору с начальником. Ведь за те 15 минут, которые, возможно, будут вам отведены для разговора, вы должны четко и ясно изложить, на каких основаниях попросили о личной встрече.

Если вы не застали начальника на месте и его секретарша не знает, когда он появится, то вам лучше всего попросить ее проинформировать начальника, что вы заходили, и сказать ей, где вас можно найти в то время, когда появится ее шеф, а самому пойти на свое рабочее место. Время бесплатно, но позаботьтесь о своем имидже. Наконец, это гораздо лучше, чем скучать в приемной или становиться рассадником новых сплетен.

Заслужите личное приглашение

Если вы уже дважды обращались к руководству, чтобы оно вас приняло, дважды писали докладные записки, но ваши усилия были напрасными, то следует изобрести что-то новое для того, чтобы начальник решил вас выслушать. Придумайте что-нибудь экстраординарное. Например, напишите ему открытое письмо, которое должно начинаться словами: «Уважаемый господин директор! У меня есть для Вас очень важная информация, а Вы все никак не можете найти время, чтобы со мной встретиться». Поверьте, скоро ваш телефон зазвонит и в трубке вы услышите голос директора...

Не ленитесь, сделайте так, чтобы ваше имя было постоянно на слуху. Если у вашего отдела появились новые разработки, то опубликуйте их результаты в отраслевом журнале. Они-то уж точно будут прочитаны. Если даже и не самим директором, то по крайней мере его референтом.

Подготовьте сценарий

Если вы хотите лично познакомиться с руководителем своего предприятия, но хотите сделать это осторожно, то можно предложить вам следующее. Используйте ваш собственный опыт и разработайте сценарий знакомства. При этом вы должны связать воедино все, что вам известно о

вашем начальстве: частную и общественную жизнь директора, его хобби, его друзей и знакомых по работе, его планы и т. д.

Узнав как можно больше, вы должны очень тщательно и методично разработать план знакомства. Возможно, он постоянно посещает футбольные матчи (тогда узнайте его место — ведь болельщики как братья)? Или он любит ходить на народные праздники? Или у него одна радость в жизни — опера, тогда достаньте билеты на премьеру, умудритесь сесть рядом, завяжите «случайную» беседу в антракте.

Вы также без труда сможете присутствовать на конференциях, совещаниях и симпозиумах, где выступает ваш шеф. Именно там вы можете ему сообщить, что вот уже в течение двух лет работаете в одном из отделов его предприятия, и сможете рассказать ему о интересующих вас темах (но ни в коем случае не о проблемах!). При этом попытайтесь еще раз получить аудиенцию, может быть, в этот раз будет успешнее!

В первый раз

Если у вас нормальный начальник, то чаще всего именно он чего-то хочет от вас, а не вы от него. Поэтому вы скорее всего потребуетесь новому начальнику, как только он переступит порог своего кабинета. Если случилось так, что начальник уже несколько раз вызывал вас к себе, а вы в это время не были на рабочем месте, то будет не очень хорошо, если он вдруг случайно увидит вас за дружеской болтовней или в курилке, а не у себя в приемной.

Если вы у начальника в первый раз, правильно рассчитайте дистанцию, на которой нужно от него находиться. К тому же в своей речи иногда употребляйте интересующие его темы (его хобби, конкурентов и т. д.) и нужные имена (его коллег или хороших друзей). Неплохо, например, кое-что узнать точно. Значок футбольной команды, за которую «болеет» ваш начальник, приколотый к лацкану вашего пиджака, скажет ему о многом и без помощи ваших слов.

Однако вы рискуете использовать вашу только что созданную или уже давно работающую команду по перетягиванию каната не по назначению, если вдруг обнаружится, что вы желаете добиться не того, что нужно вашей команде. Постарайтесь как можно быстрее выведать у вашего начальника имена его друзей, сослуживцев, коллег, с которыми он общается. И только потом решайте, он ли и его связи вам нужны или следует поискать что-нибудь другое.

Беседа с кем-либо, умейте играть именами нужных людей, это умение может очень пригодиться в трудные минуты жизни. Однако старайтесь не переборщить, чтобы на вас не возложили те обязанности, которые вы сами хотите возложить на вашего собеседника.

Страх перед омаром,

В этой главе речь пойдет о вашей физической мобильности (в частности, также о еде и питье), о вашей способности быстро перемещаться с одного места на другое (а от этого в немалой степени зависит успех карьеры) в любой ситуации. Все эти маленькие хитрости вполне применимы не только в общении с руководителями различных рангов, но и тогда, когда вы пришли в гости, где общаются представители разных полов. Найдите свой собственный стиль поведения. Хотя следует честно признать, что невозможно принять в расчет всю многогранность человеческой, а следовательно, и вашей натуры.

Жаркая битва в холодном, буфете

На пути к экономическим и политическим вершинам успеха вы не минуете личных разговоров. Это вам скажет любой психолог, каждый карьерист и все без исключения руководители. Везде, где вы встречаетесь с людьми: на конференциях и просто за обеденным столом, представляясь на новом рабочем месте и поднимая тост с бокалом шампанского за чье-то здоровье, даже в буфете на работе — везде ежедневно, постоянно должно держать экзамен ваше умение говорить. И во время высокоинтеллектуального разговора на профессиональные темы, и во время абсолютно ничего не значащего «трепа» и болтовни вам понадобится это умение говорить.

Настройтесь заранее: часто каждое приглашение — это только, собственно говоря, хитрая уловка. Как просто и заманчиво звучит: «Господин директор рад пригласить Вас и Вашу супругу на праздничный ужин такого-то числа по случаю юбилея предприятия». Чтобы достойно выдержать проверку, которую задумал провести ваш начальник, прислушайтесь и, возможно, воспользуйтесь советами, которые мы вам предложим.

1. Он хочет посмотреть на вашу жену. (Действительно ли это та женщина, которая сможет сопровождать вас в будущем, если руководитель даст вам шанс сделать у него на фирме карьеру.)

2. Ему интересно, в чем вы придете. (Проверка вашего вкуса. Оденьтесь скромно, элегантно, со вкусом. Это же прием!)

3. Он хочет посмотреть, как вы умеете держать себя в обществе, посмотреть на ваши манеры вблизи. (Сможете ли вы представлять его фирму в будущем так же солидно, как это делают другие).

4. Он постарается незаметно послушать, как и на каком уровне вы будете беседовать с вашей супругой. Возможно, в ходе такого разговора может проскользнуть что-то, чего вы не коснулись в разговоре с ним, поэтому будьте осторожны в высказываниях и оценках.

Будет ли это коктейль, праздник, посвященный юбилею кого-то из коллег или даже самого начальника, обед — если начальник приглашает своего сотрудника или сотрудницу, то в этом случае не избежать личной беседы. Фактически все интеллигентные люди обычно не испытывают недостатка в поиске тем для приятного разговора. Но согласитесь, совсем другое дело, если вы вдруг оказались с директором вашего предприятия за одним столом друг против друга. Тогда-то и может возникнуть предательский страх перед выбранной темой разговора. И это может стать последним витком вашей только что так блестяще начавшейся карьеры.

Типичные представители интравертного типа больше всего страдают от того, что в них живет страх и их надежды на чудо оборачиваются провалом, казалось, так блистательно начавшейся карьеры. Из этого страха перед собственным начальством они иногда не могут промолвить ни единого слова, забывают о том, как надо себя держать в присутственных местах. Это очень часто происходит с научными работниками, которые привыкли общаться со своим начальством достаточно часто, но, когда попадают в непривычные для себя условия, чувствуют себя смущенными и не могут промолвить ни одного слова. Это препятствует росту карьеры.

Пересильте себя! Имейте в виду, что любое общение с вашими коллегами и руководителями может принести успех. Без частных контактов и личных бесед большинство процветающих сейчас менеджеров вообще не имели бы ни одного шанса сделать профессиональную карьеру. Ведь именно на встречах и маленьких вечеринках делали себе карьеру и пробивали дорогу не только мелкие менеджеры, но и некоторые директора и руководители предприятий. Многие специально стремятся вступать в подобные разговоры за столом.

Не стоит, если вы во второй или в третий раз приглашаете важного для вашей карьеры человека на праздничный обед или на небольшую вечеринку, снимать с себя обязанности тамады и перепоручать их кому-то другому. Помните, что это вы нуждаетесь в его помощи, а не он в вашей. Поэтому если в первый раз он был приятно поражен, то это не значит, что впечатление от повторного обеда будет таким же благоприятным. Кроме того, очень важно правильно разместить за столом приглашенных на ужин. И подумайте, как посадить вашего начальника, чтобы он не остался в недоумении насчет ваших знакомых. Горе вам, если ваш начальник не придет, это значит, что все ваши усилия пошли впустую и необходимо искать другой вход на карьерную лестницу.

Если вы поладили

Непредусмотренное

Некоторые вещи при организации подобных мероприятий можно и не предусмотреть:

...если вдруг собака пришедших к вам в гости очень важных для вашей карьеры персон вдруг повела себя как-то странно, то следует уверить их в том, что вы здесь совершенно ни при чем, потому что скорее всего они могут предположить, что вы не любите животных, а следовательно, жестокосердны: ваш минус!

...вы приходите в гости к вашему начальнику, полные надежд на самое приятное времяпрепровождение, и вдруг замечаете, что практически все приглашенные — люди, которые не просто старше вас, а намного старше. И это общество украшает только 18-летняя дочь вашего босса. Будьте осторожны в разговоре с ней. Комплимент всегда будет принят с радостью. Но ни в коем случае не следует говорить, что вам здесь стало скучно среди пожилых гостей, которых пригласил ее отец. Ведь она может все рассказать папочке.

...если вы, так увлеклись беседой с вашим соседом, что пропустили тот момент, когда часть лежащего у вас на тарелке омара вдруг оказалась не у вас во рту, а на платье от Кардена вашей соседки слева, то постарайтесь все превратить в шутку, извинитесь и шутливо спросите о вашем будущем на сегодня. Как знать, может, так улыбнулась фортуна?

От «перца и компании»

Ни в коем случае никогда нельзя упускать такой замечательный шанс продвинуться по служебной лестнице, как стать на некоторое время гостем или принять у себя гостей. Надеемся, что вы знакомы с «ноу-хау» техники поедания омаров, а также хорошо знаете правильное расположение столовых приборов. Если вы жаждете сделать карьеру, но, к сожалению, не получили для этого должного воспитания, то вам придется заглянуть в давно заброшенную книгу хороших манер, иначе не избежать «перца» в свою сторону. А ведь подобные книги сейчас лежат не только в сундуках наших бабушек, но все чаще появляются на полках книжных магазинов. Не скупитесь, приобретайте книги по деловому этикету, хорошим манерам и правилам поведения в обществе. Чем длиннее и дороже путь, тем только лучше полученные знания. Из них без особого труда можно узнать, как следует одеться на прием, как надо вести себя за столом и во время разговора, какая последовательность соблюдается при подаче блюд и какие игры следуют друг за другом по правилам хорошего тона.

Чтобы вы не забывали эти маленькие тонкости поведения и этикета, мы тоже решили дать несколько полезных советов, которые могут сыграть в вашей карьере не последнюю роль.

Обращение

Является ли действительно графом человек, к которому так обращаются, или это просто его прозвище? Карьера зависит даже от таких мелочей, как правильно употребляемое обращение «глубокоуважаемый» или «ваша светлость». Ошибившись, вы можете считать, что обратились к этому важному для вас человеку, может быть, в последний раз. Только правильная информация поможет вам в самом начале пути. Ведь с того, как вы обратитесь к нужным вам людям, может начаться или не начаться ваша карьера.

Манеры

Не стоит открыто заявлять за столом, что кто-то так много курил, что теперь табачный дым висит в воздухе! Проявите максимум способностей и терпения, не стесняйтесь вести себя воспитанно.

Если вы приглашены в гости, внимательно подумайте, сколько дам может быть на приеме. Цветы — залог начала вашей популярности у дам. Но если вы не в состоянии купить цветы всем дамам, то жена хозяина дома или ваша начальница получить их должна обязательно. Все можно сделать оригинально, но не надо давать повод потом говорить о себе в дурном тоне. Если ваш начальник пригласил кроме вас еще таких же жаждущих пробиться карьеристов, то не стоит быть похожим на всех, не приносите ему в подарок дорогую авторучку. Почему бы вам не подарить ему что-нибудь вроде компакт-диска или кассеты с записями его любимых мелодий?

Кстати, всегда полезно очень внимательно присматриваться к своему руководителю. Сейчас много людей, которые увлекаются чем-то экзотическим и сходят с ума по этому. Используйте это в свою пользу во время вашего визита! Но лучше не рассказывайте новости из области, по которой сходит с ума ваш шеф, сразу же на вечеринке. Намекните о том, что вы знаете кое-что интересующее его, поддержите его в напряжении, не «отдавайте» все сразу. Вы станете не просто оригиналом, вы станете любимчиком, а это уже один шаг к успеху. Только не прогадайте!

Этикет

Развиваясь, наше общество многое позабыло о том этикете, который когда-то не был такой редкостью, как сейчас. Сегодня только в великолепных ложах опер или на банкете, который устраивают родовые аристократы, можно встретить то, что уже давно позабыто. Речь идет о поцелуе руки. Но даже если ваше сознание еще не доросло до такого уровня, то хотя бы не забудьте при знакомстве с дамой или при встрече со своей

старой знакомой во время банкета или в буфете в опере сказать ей, поздоровавшись, несколько учтивых, пусть даже и немного высокопарных слов.

Здороваясь, не забудьте, что следует немного наклониться вперед, но не очень сильно, чтобы случайно не задеть кого-нибудь, стоящего позади вас.

Ордена (у кого они есть) — сейчас уже не столько вопрос этикета, сколько вопрос вашего отношения к их ношению. И если орден получен не за действительно почетные заслуги, то подумайте, стоит ли его надевать. Ведь вас обязательно будут расспрашивать, за что и когда вы его получили. И не забудьте, что если вы решились надеть орден, то его нельзя приколоть на смокинг: это не принято.

Те счастливицы, которым повезло и они действительно получили то, что сейчас больше всего в почете, могут гордиться своей удачей. Речь идет о награде, говорящей о заслугах перед родиной. Именно она может сослужить вам самую хорошую службу.

Порядок сидения за столом

Современное общество внесло свои демократические перемены в старомодный порядок сидения за столом на приеме. Однако не изменилось одно — все сидят друг за другом, строго по чину. Кто сидит рядом с кем и кто сидит напротив кого? Этот вопрос мы постараемся сейчас решить.

Может ли юный карьерист сидеть рядом с директрисой большого предприятия, даже если она уже достаточно давно разведена?

И если руководитель отдела маркетинга совсем не думает о зарубежных рынках сбыта, стоит ли его сажать рядом с руководителем отдела внешней торговли? Лучше уж совсем не сажать их вместе!

Чем ближе рассаживаются люди к президенту компании или его первому заместителю, тем выше ранг и должность, занимаемая этими людьми по неформальному протоколу.

Если вы попали на большой праздник или прием в чью-то честь, то и здесь существуют свои неписанные, но всеми соблюдаемые правила. Ведь на таком празднике тот, в честь кого этот праздник организуется, сидит во главе стола, а справа и слева от него сидят члены его семьи и коллеги.

Если это просто какая-то частная встреча или прием с ограниченным числом приглашенных, то можно избежать установленной негласно иерархии, устроив прием или на открытом воздухе, или в виде фуршета.

Если у вас на предприятии готовится что-то грандиозное и из ряда вон выходящее, то следует поставить в зале круглые столики так, чтобы они все были сконцентрированы вокруг одного большого стола, где обязательно должны быть посажены виновники торжества и наиболее высокие и уважаемые гости. Около каждого прибора не забудьте поставить карточку с именем сидящего, чтобы он смог без особого труда найти свое место. Причем, чтобы облегчить этот поиск, по возможности расставьте карточки так, чтобы знакомые и сослуживцы оказались рядом. Но и здесь будьте очень

осторожны: личные враги не должны оказаться рядом, иначе праздник превратится в тяжелое испытание. Научитесь понимать своих коллег.

Разговор о работе

Не стоит вспоминать о темах, связанных с вашей работой, во время праздника или приема, конечно, если это не так важно. Но будьте всегда к этому готовы!

Если вы, например, спросили у своего приглашенного к вам в гости начальника о мнении другого руководителя по вопросу, о котором уже не раз спрашивали и услышали только холодное: «В этот раз все нормально», то, возможно, вы когда-то перестарались. Оглянитесь, может быть, кто-то уже идет за вами по вашим следам... Не стоит говорить плохо о ком-либо, тем более что это могут передать.

Также и для женщин, решивших сделать карьеру, очень важно, чтобы и они умели повернуть разговор в нужное время в нужную сторону. Слишком часто женщины страдают от комплекса неполноценности и слишком часто этот комплекс явно заметен в их поведении: они извиняются, еще ничего не сказав, что всегда производит на собеседника не лучшее впечатление. Часто можно услышать нечто вроде: «Извините меня, пожалуйста, вы не думаете, что мы прежде где-то пересекались?» Особенно, если собралась небольшая компания, где многие знают друг друга, дамам совсем не стоит выставлять напоказ все свои недостатки сразу. Будьте уверены в себе!

И будьте внимательны к тем, кто собрался или пришел к вам на ужин: не перепутайте улыбку или смех с насмешкой или ухмылкой.

Будьте всегда внимательны! Этому поможет только то, что вы сами, а не кто-то со стороны будет постоянно контролировать то, что вы говорите, даже если вы пьете уже не первую рюмку.

Кроме того, ведите себя как волк в стае волков, которые хором воют на что-то. «Подпойте», но оставайтесь при этом спокойны, внимательны, улыбчивы и осторожны. Делайте все так, как те, кто вас окружает. Но не забудьте и про тех, кто вас пригласил.

Однако если вы сами принимаете гостей, то в этом случае, повторяя общие манеры, рискуете проиграть, стать скучным, надоедливым, неинтересным. И тогда конец. Устройте маленький «спектакль», в котором роли будут играть ваши гости. Ведь именно вы дали им шанс повеселиться и, возможно, познакомиться.

Маленький разговор

Вам знакомо ощущение радости, иногда охватывающее вас на вечеринках, потому что вы даже не ожидали, что ваши новые коллеги и руководители за стенами предприятия так любезны, приятны в общении, так

и сыплют шутками и анекдотами! Забудьте в разговоре о политике и болезнях. И тогда ваш собеседник преобразится и вы его не узнаете.

Если разговор «у камина» происходит дома у вашего начальника, то, может быть, вам попробовать провести его на основе вопроса «почему»? Домашняя обстановка предполагает, что руководитель настроен быть более откровенным. Даже если перед вами настоящий профессионал, не пугайтесь, иногда в таких условиях могут возникнуть нормальные отношения.

Если вы сами уже стали хорошим профессионалом в своей области, не стоит слишком сильно бравировать этим перед начальством. Стоит поинтересоваться и его мнением, а вдруг пригодится?

Если вы стали скучать во время такого разговора, то скажите, что вам необходимо отлучиться на минуту, и все проблемы будут решены.

Напитки и закуски

Дорогие столовые приборы, написанное от руки меню, десерт как чудо кулинарного искусства — все это вскружит голову только тем, кто стоит на той же ступеньке служебной лестницы, что и вы!

Продумайте меню, в которое входили бы блюда из свежих овощей: тогда начальник может подумать: «Наконец-то я попал на оригинальный обед. Может быть, еда в этом доме так свежа, то и дух не хуже». В случае полуофициальных приглашений и встреч вы должны обратить внимание на то, что чем меньше алкоголя, тем лучше. Конечно, есть и противоположный способ сделать карьеру, однако успешнее всего это получается у тех, кто пьет последним!

Но будьте осторожны: не стоит быть слишком навязчивым и все время напоминать гостям, что они оставляют бокалы нетронутыми. А вам самому не стоит слишком уж открыто наливать себе вместо вина воду. Вы можете стать посмешищем. Лучше оставить в стакане вино, но пить его маленькими глотками постепенно, чтобы ваши гости радовались, видя, что и хозяин не отстает от них и так же пьет. Вы не прослывете ни «пьяницей», ни «трезвенником». Вы избежите того, что впоследствии может остаться с вами на всю вашу жизнь и не только не поможет сделать карьеру, но и закроет все пути к ней. Вы избежите появления прозвища.

После всякой вечеринки возможны веселые насмешки, но главное, чтобы они не остались с вами слишком долго. Иначе начинающий менеджер, вставая утром, будет приходить в ужас при мысли о работе...

Беседа за столом.

Начнем со слов, случайно сказанных соседу за столом, особенно если он оказался вашим начальником или просто важным для вашей карьеры человеком. А вдруг он так обрадуется тому, что есть возможность с кем-то поговорить, что разговор, начатый за столом, может вскоре «перекочевать» к нему в кабинет. Итак, посмотрим на следующие примеры.

1. «Кто не работает, тот не ест...». Эта поговорка хорошо известна еще с библейских времен со слов апостола Павла. И именно в соответствии с ней должен вести себя начинающий менеджер в доме у своего начальника!

2. «Три пункта плана, которые я по вашему распоряжению должен был выполнить в моем подразделении, обошлись мне в три килограмма крови, пота и воды. Но что не сделаешь, чтобы наша фирма процветала». Можете шутить за столом сколько хотите, но не забудьте, что за вами наблюдают. Плохо едите — значит плохо работаете. А если сможете вовремя отшутиться, то шеф подумает про себя: «Ага, мальчик не только хорошо справляется с работой, но и еще умеет с честью выпутаться из сложной ситуации».

3. Не избегайте приемов, на которых большинство приглашенных — дамы. А если вы попали на такой прием, то не обходите своим вниманием столик с десертом, около которого можно завязать знакомство с женой вашего начальника. Ведь его можно использовать в свою пользу, если подойти к такому знакомству с головой.

6

Цель — это дорога

В начале этой главы мы решили рассказать вам немного об истории понятия «карьера». Возможно, это вызовет у вас недоумение. Латинское «каррус» означало для древних римлян вовсе не прекрасно выполненную стрижку каре, а боевые колесницы, построенные в определенном порядке. Еще и сегодня французы называют карьерой повода, которыми лошадь пристегивается к повозке, для того чтобы она могла ее тянуть, а не бежать куда глаза глядят. Не правда ли, подобное значение слова, пришедшее к нам еще от древних римлян, несет в себе огромный смысл? Упряжка — это ваше профессиональное желание стать на ступеньку выше в служебной лестнице.

Участники любого ралли имеют две возможности прийти к финишу. Или ты победитель, или один среди многих. Или двигаться на второй либо третьей скорости, или на самой большой, но при такой скорости можно и не избежать катастрофы.

Жизнь в больших концернах и фирмах часто бывает слишком похожа на большое и непрекращающееся никогда ралли. На вашем пути к вершине вы встретите много крутых поворотов и скользких дорог и какая-то из них может оказаться длиной в жизнь. И вы должны постоянно помнить и знать, чего хотите достичь, пробираясь по этой скользкой дорожке, и каким образом вы хотите это получить. Ваша цель — это прежде всего ваша личная профессиональная мечта, границы ценности которой устанавливаете прежде всего вы сами. Поэтому, приступая к борьбе за достижение своей цели,

нужно холодно и расчетливо оценить отношения с коллегами и составить план действий. В любом случае следует очень хорошо знать свои профессиональные цели, иначе вы не сможете правильно найти дорогу.

Профессиональная дорога может привести вас на тот Олимп, о котором вы мечтаете. Конечно, на большом предприятии для того, чтобы туда взобраться, надо пройти целую огромную лестницу. Это тяжело, однако из-за этого не стоит терять цель, ее всегда надо как бы держать перед глазами. И тогда у вас всегда будет возможность творить себя своими собственными руками, блуждая в лабиринтах карьеры и карьеристов, ищущих «легкого» пути.

Конечно, на этом пути встречаются и трусы, и «тормоза», и те, кто любит устроиться поудобнее, и из-за них все может происходить гораздо медленнее, чем хотелось бы, придется научиться их обходить. К тому же помните, что на вашей стороне возраст, а многих впереди ждет старость и пенсия. И это не зависит от достижений.

Начальник на предприятии или могущественной фирме тоже хочет подняться ввысь — таков закон. И если ему это удастся и его место освобождается, то двери мечты перед кем-то распахнутся. Главное — вовремя оказаться перед ними, главное — выиграть и пройти устроенный для этого экзамен, даже если вы и не работали раньше на этом предприятии. А порядки здесь такие же, как и на вашей бывшей работе. Поэтому часто рост по служебной лестнице на вашем предприятии не всегда имеет преимущество по сравнению с другими вариантами. Так как:

- ❖ Во-первых, кроме вас на предприятии достаточное количество знакомых вам людей и, вполне возможно, не у всех о вас самое хорошее мнение, как бы вам того ни хотелось. Ваш шеф, узнав, что вы решили уйти от него в другой отдел, может просто потому, что не хочет вас отпускать, посоветовать вашему возможному начальнику не брать вас.
- ❖ Во-вторых, кто-то, кому вы уже когда-то успели «насолить», возможно, имеет тесные контакты с тем, к кому вы собираетесь пойти работать.
- ❖ Кроме того, вы можете неправильно подать себя при первой встрече, которая часто является вашим первым шансом понравиться будущему начальству.

Некоторые уловки

и примеры того, как их использовать

Прежде всего самое главное для вас — это не забывать, что все основано на вашей собственной инициативе. Конечно, все решения пока принимаются не вами. Зато у вас есть право предлагать и вы должны им воспользоваться. Следующие совсем простые и обычные или не совсем обычные примеры и уловки помогут вам стать инициативным и интеллектуальным лидером среди ваших коллег.

1. Правильная самооценка и наглость принадлежат к свойствам, которые просто необходимо иметь, если вы надумали сделать карьеру. И тогда надо забыть о том, что можно оставаться от чего-то в стороне. В этой связи прежде всего вспомним о формуле номер 1, которую «вывел» гонщик мирового класса Михаэль Шумахер, честолюбивый лис нашего холодного общества локтей. Интригантские «метания» на сконструированной им машине для гонок «на выживание» не могли в конце 1994 г. никого оставить равнодушными. Шумми знал, что ему придется в решающей схватке выступать против столь же хитрого и умного британского конкурента Даймона Хилла. Но он хотел во что бы то ни стало стать мастером мирового класса, победить и вернуться чемпионом. И так, у всех на глазах наш Шумми инсценировал известный несчастный случай, «продал» этот рискованный номер на глазах у изумленной публики как «обычное столкновение на площадке» и пришел-таки первым.

Если вы стоите только в самом начале карьерной лестницы и сзади вас нет никого, у кого можно спросить, как поступить, обратите свои взгляды вперед. Посмотрите, как это делает ваш шеф.

2. Если вы знаете, что где-то проходит очередная ротация кадров или просто освободилось место после ухода кого-то из сотрудников на пенсию, то всегда должны быть в форме. И в это время вовсе не следует пожимать в недоумении плечами, лелеять свои комплексы неполноценности или предаваться депрессии. Ведь корень ваших проблем в вас самом. Логично, что мы все идем наверх. Но именно вы должны быть в лучшей форме, когда последует приглашение на прием или на беседу с крупным руководителем. Ни в коем случае не вздумайте отказываться от приглашения и вместо этого пойти с другом или подругой в кино, на футбол или в кафе. Не сдавайтесь перед депрессией, охватившей вас. А лучше всего немного повеселитесь перед днем, на который намечен визит. На следующий день ваш шеф заметит, что ваше настроение стало заметно лучше. А это может сыграть не последнюю роль.

3. Если вы знаете, чего хотите, нужно как можно скорее и вовремя «нажать на курок». Вовремя означает, что вы должны вовремя узнать, когда и где освобождается или уже освободилась, но еще не занята интересующая вас позиция. По крайней мере, это нужно сделать по возможности быстрее ваших конкурентов. Конечно же, понятно, что, если речь идет о большом предприятии с персоналом порядка 1000 человек и больше, это не так-то просто. Поэтому прежде всего, перейдя на новое предприятие, поинтересуйтесь, не выпускает ли оно внутрифирменный журнал или газету, из которой наверняка можно почерпнуть подобные сведения.

Еще важнее может оказаться для вас в этом деле простая болтовня в курилке или в буфете, в магазинах, которые находятся недалеко от вашего

нового места работы и. где обычно покупают обнови любящие поболтать сотрудницы и где вы можете кого-то встретить.

Многие приглашения на работу печатаются в газетах именно потому, что директор или владелец предприятия не знает среди своим сотрудников ни одного, по его мнению, хорошего кандидата на новую должность. Конечно, можно обратиться в бюро по трудоустройству, но тогда то, что вам предложат, будет выглядеть так: «Металлообрабатывающее предприятие недалеко от Лейпцига ищет для отдела внешних связей...».

Если вы успели вовремя среагировать и найти место, которое вам очень бы хотелось занять, то спокойно, без тени сомнения и страха перед неизвестным посылайте свою заявку на конкурс или собеседование. Так как вы должны очень хорошо понимать, что вопрос о вашем назначении находится в компетенции человека, который проводит собеседование, то постарайтесь сразу произвести на него должное впечатление.

Вам потребуется трудовая книжка, поэтому, когда вы идете на собеседование, то лучше всего сразу иметь при себе ее копию. Однако вовсе не следует класть ее на стол вашему возможному начальнику сразу же после того, как вы переступили порог его кабинета. Кроме того, вы хорошо должны помнить или вспомнить, когда, у кого и с кем вы работали. Такое внимание к компаниям и начальникам, с которыми вы работали, может сразу же произвести очень выгодное впечатление. И беседующий с вами решит, что даже если ваша квалификация такая же, как и у других претендентов, то ваши личные качества ему нравятся больше, чем характер вашего конкурента.

И конечно же, не забудьте о самом главном: ваша профессиональная пригодность не должна вызывать сомнений.

4. Рост карьеры на предприятии или фирме зависит не только от того, насколько быстро удастся организовать собственную команду по перетягиванию каната, но и от того, не начали ли вы с самого начала тянуть не за тот конец или, того хуже, вообще не за тот канат. Если вы, например, с помощью одного из ваших сослуживцев получили на другой фирме или в другом отделении лучшее место, не поставив заранее в известность о своих профессиональных планах начальника вашего прежнего отдела, то можете сразу же забыть о всех планах на будущее. Потому что вы или встретитесь с ним, когда представится возможность расти дальше, или он не даст вам возможности расти дальше на вашем новом месте.

5. Намного умнее и эффективнее можно добиться результатов в карьере, если войти в доверие к вашему начальнику и при любой возможности спрашивать у него совета. После определенного экзамена, который вам может устроить ваш шеф, он, возможно, задумается о том, что почему бы ему не попытаться построить свое и заодно ваше будущее... Он сможет похвалить вас в разговоре со своим коллегой-шефом. Ведь, возможно, ему тоже выгодно, чтобы вы смогли сделать карьеру. Не

забывайте об этом. И тогда вы — уже член команды, неважно, что она не ваша собственная.

Тот, кто хочет сделать карьеру, не должен стесняться «грузить» своего начальника и использовать его привязанности в своих целях.

6. Если случится, что именно директор предприятия будет решать вопрос о вашем приеме на работу, то следует узнать всю возможную информацию, касающуюся этого человека, даже мелочи. Тем более, если вам предстоит личная беседа с ним. Некоторые из работающих непосредственно с шефом (его секретари, водитель, персонал) наверняка смогут подсказать вам некоторые мелочи из жизни этого человека. Его хобби, привычки, любимчиков. Поэтому нужно должным образом подготовиться и придерживаться в беседе соответствующего тона. С другой стороны, при обсуждении какой-либо темы, например «африканский экспорт», вы должны вскользь, но очень вовремя назвать имя одного из крупных экспортеров в Африку, сказав, что в свое время жили с ним в одном номере гостиницы (хотя никогда и в глаза его не видели) и даже пару раз разговаривали, случайно сталкиваясь в коридоре.

Начальник оценит ваше умение быстро и легко сходитьсь с деловыми людьми и у вас появится шанс, что он возьмет вас на работу менеджером по внешнеторговым связям.

7. Не забудьте, что во время подобных разговоров надо быть очень внимательным и осторожным. Вы только начинаете работать и должны внимательно понаблюдать, как работает ваш шеф. Если он уже рано утром видит вас на рабочем месте или, позвонив вечером, еще застает вас, причем единственного в офисе, то скорее всего ему это понравится. Это не только повысит вашу значимость и заинтересованность, но он узнает в вас такого же трудоголика, как и он сам, а это всегда импонирует. К тому же не стоит забывать о том, что надо постоянно расширять свой кругозор, так как многие руководители любят разговаривать не только о работе, но и о политике, о культуре или спорте. Так что учтите это, когда будете планировать свою карьеру.

Для вашего начальника по большому счету все равно, что вы делаете или можете делать. Главное, что всегда, в любое время вы достижимы, вас можно вызвать и вы всегда придете, потому что всегда, когда он звонит, вы на работе.

8. Всегда действуйте осторожно, сдержанно, с оглядкой, уже начиная с того момента, когда вас позвали на переговоры с вашим новым шефом. Перед тем, как идти на эти переговоры, прорепетируйте перед зеркалом, как, с каким выражением лица, улыбаясь или серьезно, вы начнете разговор, что

ему скажете. Поменяйте свою вступительную речь, если вам что-то не нравится в ней. Главное, вам надо показать, что вы сдержанны и спокойны, можете принимать решения и, если надо, сможете взять ответственность на себя, энергичны, хорошо знакомы с профессией и не боитесь трудностей. Вы должны великолепно сыграть свою роль, а главное, чтобы ваш шеф поверил в то, что это не роль, а то, что вы из себя представляете на самом деле.

9. Всем начальникам всегда импонирует тот факт, что *т* вновь пришедший кандидат говорит, что ему хотелось бы как можно скорее оглядеться и начать работать. Интерес, даже в новой незнакомой области, надо обязательно показать ответный (или, как я это называю, начать «выть вместе с волками»). Проявленный интерес гарантирует вам ответный интерес к вашей персоне со стороны начальника. Если он сам согласится вас проводить и познакомить с другими сотрудниками, то будьте очень внимательны к тому, что он вам рассказывает, задавайте вопросы, ведите себя активно и заинтересованно, дайте ему почувствовать, что вам это интересно. Ваша заинтересованность — это шанс получить место.

Ваше любопытство всегда возбудит ответное любопытство к вам.

10. Если вы хотите, чтобы вами не только заинтересовались, но этот интерес не падал, то необходимо разузнать, существуют ли на предприятии или фирме курсы повышения квалификации или какие-то регулярно проводящиеся семинары... В них стоит принять участие, тем более что информация об этом наверняка уйдет к вашему шефу. К тому же у начальника всегда устраиваются собрания, на них-то вы и должны показать себя: это ваш час и вы должны его использовать с пользой. Когда наступит время ответов на вопросы и ваши новые сослуживцы будут задавать только простые вопросы, воспользуйтесь случаем и задайте несколько интеллектуальных вопросов. Особенно если после первого разговора с шефом прошло много времени и с тех пор вы ни разу не получили возможность встретиться с ним с глазу на глаз. Это хороший повод показать себя еще раз с лучшей стороны.

Если вскоре вы получите шанс продвинуться по службе, то при рассмотрении шансов многих кандидатов он заметит именно вас, потому что в его глазах вы уже приобрели репутацию знающего и энергичного человека. И все начнется с того, что он поинтересуется у своего секретаря: «А это тот интересный молодой человек, который так сильно поразил меня вопросом на последнем семинаре? Да. Конечно, мы его возьмем».

11. Есть еще одно правило успеха, которое вы просто обязаны знать. Это известность на большом предприятии или фирме. Чем вы известнее, тем больше у вас есть шансов сделать карьеру. Рекомендуем вам начать свое знакомство прежде всего с секретариата. Приходя туда, не забывайте приносить с собой розу для секретарши вашего шефа. Не пропускайте

коллективных мероприятий, помните, что, будь то празднование Нового года, Рождество или заурядный спортивный праздник, вы всегда можете отличиться, если и не участвуя в спортивных состязаниях, то по крайней мере принеся с собой огромную коробку конфет. Это не останется незамеченным и на следующее утро все будут о вас знать.

Еще лучше было бы, если бы вы смогли «выбить» для фирмы что-нибудь стоящее или внести такое рационализаторское предложение, которое принесло бы фирме хороший доход, а вам не только популярность, но и хорошее мнение о вас шефа. К тому же все ваши успехи можно опубликовать, руководители всегда читают такое очень охотно. И помните, что местная газета — это то, что нужно использовать в первую очередь. Напечатайте там какую-нибудь умную статью, руководителям нравится видеть на страницах прессы фамилии своих подчиненных.

Логично, что любой руководитель заинтересуется таким прытким молодым человеком. Даже логично, что он решится вам помочь. Но будет совсем нелогично, если он решится вам помочь в ущерб себе!

12. Лучшие шансы сделать хорошую карьеру всегда имеет тот начинающий карьерист, который вовремя понимает, что на предприятии нужно внедрять новую современную технологию. Правда, хорошо было бы, если бы это понимал и руководитель предприятия. Но если это не так, то нужно ему объяснить. Умейте творить, умейте искать и находить новые интересные проекты, и даже если они не ваши собственные, умейте их вовремя предложить. Даже если вас сразу и не повысят в должности, то будут неплохие шансы познакомиться на предприятии с нужными вам людьми.

Даже если вы и предложили фирме проект, на котором она может заработать кучу денег, то это вовсе не значит, что на титульном листе будет стоять только ваша фамилия!

13. На верхних этажах любой фирмы вас наверняка заметят, если вы работаете творчески, а не молча, скромно и тихо у себя в кабинете.

Чтобы достичь своего, можно даже поступить, как поступила одна молодая американка, которая сняла фильм о своей работе, а потом показала его у себя на предприятии. Это произвело целый фурор! Причем в этом фильме она рассказала не только о своей работе и о том, что она делает, но и о своей семье, своем хобби. Эта была своеобразная форма знакомства с начальством.

Один молодой человек, работавший страховым агентом, очень хотел занять пост директора почтового филиала в своем родном городе, чтобы потом стать начальником в мюнхенском почтовом концерне. Для того чтобы добиться своей цели, он сделал два плаката, на одном из которых написал

большими буквами свою просьбу и свои данные. На другом было написано: «Один из 167 357 жителей Билефельда хочет получить эту работу». На обратной стороне он приклеил свое фото. Оба плаката были повешены рядом с дирекцией. Внизу под фотографией было написано: «Меня зовут Бернд Шульц». В результате он получил работу.

Оригинальность — это хорошо, но будьте внимательны. Надо быть действительно оригинальным, не повторяться, не повторять чужую идею, не быть пошлым или навязчивым. Кстати, постарайтесь узнать, возможно, у вас есть конкуренты. Тогда каждый раз придумывайте что-нибудь новое! Люди любят новое.

14. Многим сегодняшним руководителям импонирует, если на их предприятии или фирме царит жесткая конкуренция, если сотрудники постоянно борются за свои места. Когда каждый стремится внести новые рационализаторские предложения, разработать интересные творческие проекты, когда каждый проверяет каждого, когда все друг за другом следят. Задумайтесь, для чего им это надо? Все просто, конечно же, не для того, чтобы постоянно придирается к своим сотрудникам. Просто каждый, кто уже поднялся на одну ступеньку, заглядывает дальше, одновременно оглядываясь назад — а вдруг кто-то хочет его подсесть?

Конечно, не очень честно шпионить друг за другом, но ведь это на пользу и фирме, и вам!

15. Один председатель совета директоров дюссельдорфского предприятия сталелитейной промышленности рассказывал о своей молниеносной карьере так: «На предприятие я пришел в качестве мелкого служащего и рос до того момента, когда меня предложили в совет директоров. И вот именно в тот день, когда должно было состояться обсуждение моей кандидатуры, пять других моих коллег заявили о моей профессиональной непригодности. У них не нашлось веских аргументов, потому что моя предыдущая деятельность была плодотворной и необходимой для фирмы. Поэтому они решили применить против меня такое оружие, как моббинг, для того чтобы заставить сомневаться в моей кандидатуре остальных членов совета. Но на решающем обсуждении я встал и уверенно заявил, что не имею ничего общего с предъявленными мне обвинениями. Мой тон был настолько уверен, что мне поверили и поддержали меня, а не их».

Даже хорошие достижения могут быть использованы не в вашу пользу. Иногда стоит и стукнуть кулаком по столу.

16. Сюзанна Аньелли, работавшая когда-то во всемирно известном итальянском «ФИАТе», в 1995 г. стала новым министром иностранных дел Италии. Она представляет собой лучший пример того, как можно стремительно и напористо сделать блестящую карьеру. В 1974 г. она уже была бургомистром Грассето, в 1979 г. стала одним из итальянских парламентариев в Европейском парламенте, в 1983 г. — сенатором, в 1986 г. — государственным секретарем в Министерстве иностранных дел. Но это не все, на этом ее деятельность не закончилась. Она не ограничилась только политической деятельностью, она стала представителем многих социальных союзов. Это стало причиной того, что папа римский попросил Аньелли выдвинуть свою кандидатуру на пост губернатора Рима. Из-за неуступчивости в этом вопросе мафии, царящих предубеждений и устоев в мэрии Рима эта замечательная идея была отклонена. Она предпочла переждать... и в 1995 г. после провала Берлускони Сюзанна Аньелли наконец получила долгожданное кресло в Министерстве иностранных дел.

Можно и пострадать ради великой цели, но никогда не стоит давать страданию становиться на место цели!

17. Даже любая пикантная ситуация может стать самым нужным кирпичиком для роста карьеры. Если вы случайно, сами того не желая, обнаружили своего шефа с его секретаршей где-нибудь на курорте, то мой вам совет: пройдите мимо и, сохраняя полное спокойствие, поздоровайтесь с обоими коллегами так, как будто вы не только очень рады их видеть, но и так, чтобы они поняли, что, с вашей точки зрения, ровным счетом ничего не произошло, что эта ситуация выглядит для вас вполне нормальной. Ни одного лишнего слова при приветствии, лишь небольшой поклон. «До встречи через неделю на родине». И, продолжая улыбаться, идите дальше. Так как если вы будете молчать, что ваш начальник, безусловно, отметит, то без сомнения сможете использовать свое молчание в нужных целях. Он сможет вам помочь в ваших просьбах. Вы таким образом выразите ему свое «молчаливое согласие». Но если ваш шеф из пугливых и вы это знаете, то и это можно использовать в своих целях. Он с большим удовольствием поможет вам перебраться в другой отдел. Используйте этот шанс, найдите место получше или сами предложите шефу сделать это.

Знание — это сила, но только тогда, когда им правильно распоряжаешься!

18. Самые крупные немецкие предприниматели единогласно утверждали в 1995 г., что только что закончившие университеты или институты молодые сотрудники должны начинать, имея в запасе только огромное честолюбие и место служащего. И они правы на 150 процентов.

Самое главное в таком деле — это пройти первые три-четыре ступеньки. Они не только могут показаться очень крутыми, с них легче всего скатиться или не удержаться на них. Но ведь самое главное в том, что именно эти первые три-четыре ступеньки показывают, что человеку надо, чего он хочет и как он относится к своей работе. Именно последнее определяет, как новичок понимает свою работу и относится к ней, именно за этим следит начальник, именно это может стать одним из самых важных кирпичиков в общественной и профессиональной жизни!

Удовольствие проходит быстро, но его можно растянуть, получая хорошие деньги за хорошую работу. Деньги делают мир краше...

Эй, босс, мне нужно больше денег!

Если вы сможете с успехом использовать хоть один из 18 пунктов, предложенных вам в предыдущем разделе, для того чтобы построить свою карьеру и составить план на будущее, то следующее, с чем вы, несомненно, столкнетесь, будет необходимость получать как можно больше денег. Ведь у вас появилось то, куда их можно вложить — в свою карьеру!

Конечно, для осуществления подобного желания существует много «но» или «если». Поэтому прежде всего мы советуем вам подумать, где можно достать деньги. Предположим, что шеф в ответ на вашу просьбу заявляет, что это возможно, но только если вы немного подождете.

В любом случае, отправляясь к начальнику за тем, чтобы попросить его о прибавке к жалованью, не забудьте, что вам нужно хорошо подготовиться к разговору, заранее продумать всю вашу аргументацию, все то, что может сказать вам ваш шеф, его отговорки и ваши возражения. Если вы совсем недавно пришли на предприятие, то при беседе нужно ставить вопрос о вашей зарплате в самую последнюю очередь, чтобы не произвести на нанявшего вас работодателя впечатление, что вам нужны прежде всего не вершки, а корешки, даже если так оно и есть на самом деле.

И вот еще что: мы советуем вам не делать того, что, как было замечено, производит не самое лучшее впечатление. Рекомендуем вам при первом разговоре с вашим шефом насчет зарплаты недвусмысленно сказать, что вы, конечно, не рассчитываете сразу получать на новом месте зарплату в два раза большую, чем у вас была до этого, но при этом не отказывайтесь от «родных пинатов», если разница в зарплате будет небольшой.

Второе — выражение «лучше зарабатывать». Конечно, в этом нет ничего плохого. И честно говоря, вы ведь и решили поменять работу только для того, чтобы зарабатывать больше. Однако вы должны стремиться не только к этому, но и попасть в ту группу людей, к которой принадлежит ваш шеф. А в этой категории не принято говорить о деньгах так открыто, как вы привыкли это делать. Ваш шеф должен увидеть в вас себя — это тоже может помочь.

Вы должны стремиться произвести хорошее впечатление. Имейте в виду, каким бы маленьким не казался вам ваш сегодняшний начальник, вы в будущем можете с ним столкнуться и он может или помочь вам, или оттолкнуть.

Знаете ли вы, сколько зарабатывает ваш начальник? А в свою очередь его начальник? А директор вашего предприятия? Если вы работаете на небольшом предприятии, то, вполне возможно, вам это известно. Но вот задумайтесь, вам известно хоть что-нибудь о том, сколько получает в месяц или в год директор большого концерна? Конечно, это большая тайна и никто вам ее не раскроет. Всюду царит негласный принцип: «О деньгах не говорят, о них молчат». Это общепринятое правило, это принятая в обществе этика, и если вы хотите сделать карьеру, то вам придется привыкнуть к этой этике и вести себя так, как ведут себя на верхних этажах. Если вы этого не сделаете, то вас туда не примут, даже если будете семи пядей во лбу.

Во время разговора с коллегами дайте им понять, что вы независтливы, ненавязчивы и очень сговорчивы в этой столь специфической области... Тогда вас примут за своего, тогда перед вами откроются сердца, а потом и двери.

Для того чтобы, поступая мудро и верно, продуманно и хитро, получать не только вершки, но и корешки, вы должны учесть следующие детали.

❖ Прежде всего надо оценить себя правильно: что я могу принести полезного моей фирме своей деятельностью или могу ли я составить кому-либо конкуренцию, работая на моей фирме, и действительно ли, по моему мнению, я имею право претендовать на более высокую зарплату?

❖ Поговорите с вашими коллегами, ведь кто-то из них наверняка тоже не доволен своей зарплатой. Кто-то из них уже говорил об этом с шефом. Узнайте, что ответил начальник на его просьбу о повышении оклада, как он отреагировал и как лучше всего к нему подступиться с таким вопросом.

❖ Надо выбрать правильный момент, для того чтобы подходить с такой просьбой. Лучше всего тогда, когда начальник, например, только что заключил выгодный договор и рад этому. Необходимо избегать неблагоприятных моментов. Шеф может быть из-за чего-то расстроен и тогда может сорвать плохое настроение на вас.

❖ И самое главное, когда вы наконец выбрали точное время для беседы, постарайтесь несколько раз напомнить об этом вашему начальнику, поскольку просьба о повышении заработной платы имеет что-то общее с пониженной просьбой и мелкой мстью, то все, что с этим связано, в том числе и время беседы, быстро забывается.

❖ Только, пожалуйста, не рассказывайте никому из своих сослуживцев о том, что вы хотите поговорить с шефом насчет того, чтобы вам повысили заработную плату. Зависть и недовольство с их стороны, без сомнения, могут сослужить вам самую плохую службу. Некоторые из ваших коллег могут наушничать, поэтому побегут к шефу раньше, чем вы до него доберетесь. И тогда вся ваша подготовка к этой беседе потеряет всякий смысл.

❖ Аргументы, которые вы приведете во время разговора, очень важны, поэтому прежде всего вы должны обдумать следующее: частные причины могут вызвать сочувствие, но скорее всего не принесут пользы... Если вы решитесь заговорить о своем опыте и рутинной работе, которую вам во благо фирмы приходится выполнять каждый день, то скорее всего в лучшем случае это вызовет только усталую улыбку и слова: «Как вы думаете, для чего вы у нас работаете? Это ваша работа». Если вы начнете напирать на то, что работаете на предприятии так давно, что знаете уже не только всех сотрудников, но и помните, что было 10—15 лет назад, а также, по вашему мнению, работаете очень даже неплохо, а ваши коллеги, с которыми вы когда-то вместе начинали, уже получают гораздо больше вас и вам кажется, что было бы несправедливо, если бы вам не повысили заработную плату до того уровня, что получают они, то эти слова тоже не смогут стать гарантией того, что ваш оклад будет повышен. Напротив, все это может застопорить ваше продвижение по службе, а следовательно, и отразиться на росте зарплаты. И это может продлиться довольно долго.

Аргументы, которые могут заслуживать внимания, следующие.

«Я пытаюсь сейчас расширить область моих исследований. Они состоят в том-то и том-то. Но для этого мне нужно повысить свою квалификацию, а это требует средств, что не соответствует тому содержанию, которое я получаю».

«В последнее время мои контакты с людьми, занимающимися разработкой похожих тем, очень сильно расширились, для того чтобы поддерживать эти контакты, также необходимые и для фирмы, на должном уровне, мне необходима прибавка к жалованью».

«Область моей новой работы предполагает, что от меня требуется больше ответственности. Я не только готов ее на себя взять, но и рад это сделать. Эта работа меня очень привлекает».

«У нас в стране изменились условия, я не могу более так же плодотворно заниматься работой в своей области, мне необходимо пойти на курсы, например, изучения иностранного языка, бухгалтерии, курсы повышения квалификации».

❖ Если вы заметили во время беседы, что ваш начальник расстроен или просто не настроен вести с вами сегодня разговор на эту тему, расскажите ему немного о своей новой разработке, но не все. Заинтересуйте его. И используйте его интерес, чтобы напроситься еще раз на прием и тогда поговорить с ним и о зарплате.

❖ Вы должны вести подобную беседу очень неоднозначно. С одной стороны, надо быть очень спокойным, но с другой — вы должны быть агрессивны. Не пресмыкайтесь перед вашим шефом, не дрожите перед ним, ведите себя так, как будто вы давно заслужили подобного разговора. Он должен почувствовать за словами, которые вы ему говорите, что хотите большего. Мы потому уделили столь большое внимание разговору на профессиональную тему, так как если вы начнете именно с этого, то у вас будет реальный шанс стать хозяином положения.

❖ С другой стороны, постарайтесь подвести вашего начальника в ходе разговора к тому, чтобы он первым предложил вам повышение оклада. Такая тактика может быть только выигрышной. Ваша задача состоит в том, чтобы уверить его, что, если он повысит вам зарплату, это будет прежде всего не улучшение вашего благосостояния, а принесет пользу фирме. В этом случае он даже может предложить вам больше, чем вы хотели бы у него попросить.

❖ Часто руководители стараются спрятаться за причинами, связанными со структурой предприятия, и на этом основании найти любую отговорку, сказав, что так быть не может, что никто еще на вашем месте не получал такой большой зарплаты. Для того чтобы повысить вам зарплату на сколько вы хотите, он должен повысить вас сразу на две позиции, но не может это сделать, так как эта позиция занята другим человеком. Тогда попробуйте поговорить с ним и навести его на мысль о том, что есть и другие формы поощрения, например премии...

❖ Если вам не удалось убедить вашего начальника на словах, попробуйте добиться своего на деле. Например, продемонстрируйте ему свои достижения, да так, чтобы он действительно понял, что имеет дело со стоящим человеком. И самое главное, покажите ему, что вы не только уверены в том, что заслуживаете повышения, но и в том, что он и его фирма получают прибыль или известность благодаря вашей деятельности.

Ни в коем случае не заявляйте начальнику о том, что он должен повысить вам жалованье, в ультимативной форме! Почему?

1. Это может вызвать неправильную реакцию и начальник в будущем вообще не захочет с вами встречаться.

2. Ваш начальник почувствует, что вы на него давите, и сам начнет давить на вас.

3. Он может поступить хитрее, сначала даст вам премию, а потом как-нибудь накажет вас, да притом сделает так, чтобы это стало известно всем сотрудникам, работающим на фирме, для того чтобы поучить и их.

4. И последнее, что мне бы хотелось вам сказать: никогда не пытайтесь угрожать вашему шефу тем, что если он не повысит вам заработную плату, то вы подадите заявление об уходе или перейдете на другое предприятие. Вы рискуете, что он не только не испугается, но и сам вас уволит!

7

Как стать кем-то на большом, предприятии

Дисциплина прежде всего

Можно насчитать всего три самых главных жизненных принципа для тех, кто хочет сделать карьеру и добиться успеха в жизни. Первый из них звучит так: «Все, чего вы можете достичь, можно сделать только своими руками». Из этой истины следует второе заключение: «Не вините судьбу или вечно плохое настроение вашего начальника за то, что вы не смогли сделать карьеру!». Третье же, что необходимо помнить, постоянно повторяя про себя эти две фразы, — это то, что «Дисциплина прежде всего!».

Обобщая опыт трудовой дисциплины во всемирно известных фирмах, можно прийти к выводу, что без дисциплины ни одна из них не работала бы так, как она работает сейчас, не было бы таких успехов и удач, их названия не гремели бы по всему миру. Организация труда на рабочем месте является основой взаимоотношений между сотрудниками. Сроки выполнения проектов, планы, без которых было бы невозможно воплощение их в жизнь, чувство времени, причем не только у руководителя, но и у всего персонала, знание того, что надо беречь не только свое время, но и время окружающих.

Постоянный самоконтроль, постоянная самокритика (не только в профессиональном плане, но и своего поведения на работе, того, как вы относитесь к сослуживцам) — все это лежит в основе работы каждой маленькой и пока неизвестной или большой и уже известной фирмы. И, несомненно, осложняет жизнь в персональном и иерархическом лабиринте.

Но будьте внимательны: ведь это не ваш дом и не вы здесь хозяин! Задумайтесь на минуту, почему великий австрийский психолог нашего века, так много сделавший для развития не только психологии как науки, но и для повседневного ее применения, Зигмунд Фрейд постоянно призывал своих читателей к самоконтролю. Его последователи знают, что мы из-за наших внутренних подсознательных переживаний и неосознанных желаний, к нашему собственному удивлению, выглядим и ведем себя часто вовсе не так, как о себе думаем. Кто осознает это, тот умеет многое «спрятать» в себя!

Но и здесь приходится бороться с собственной персоной, постоянно следить за ней, так как она постоянно стремится допустить ошибку, которую потом будет очень трудно исправить.

Если вам удастся с первого раза не ошибиться при составлении психологического портрета вашего начальника для того, чтобы впоследствии как можно точнее определить, какую должность вы сможете получить через несколько лет благодаря себе и его помощи, то осталось понять, какая внутренняя иерархия существует на вашем предприятии. О некоторых тайнах негласно признанного порядка вы сможете узнать, если продолжите читать эту главу.

Иерархический порядок

Карьера некоторых из ваших коллег не удалась, они спускаются по служебной лестнице вниз или уже находятся там, некоторые рвутся наверх

или уже достигли своей цели, а вы находитесь ровно посередине. В этом и состоит опасность, потому что неизвестно не только то, в какую сторону вы двинетесь дальше, но и существует опасность воспользоваться не теми правилами игры. То вверх, то вниз, как ртутный столбик термометра.

Чем выше ранг начальника, тем уважаемее и обоснованнее вы должны представить себя и говорить с ним. Чем выше ваш статус на предприятии по отношению к вашему партнеру в беседе, тем меньше темперамента должно звучать в ваших словах и предложениях.

Если вы только что перешли на большое предприятие, ведите себя так, чтобы все поняли, что для вас главное — стать как можно скорее частью этого огромного предприятия, вписаться в его сложную иерархическую структуру. Не забудьте, что каждый отдел, каждое подразделение состоит из массы иерархических звеньев. Учтите, что знание того, как, из чего и из кого состоит эта иерархия, поможет вам сначала прийти вовремя в столовую, потом найти дорогу в кабинет шефа, а потом и к его сердцу.

В секретариате, куда вам следует обязательно заглянуть сразу же, как только вы начнете работать на новом месте, можно получить список всех начальников с указанием их должности, звания, ученой степени. Это поможет вам не ошибиться и не назвать доктора экономических наук доктором философии.

Учитесь сразу правильно употреблять в своей речи ранги, имена, должности, причем постарайтесь выучить это сразу наизусть, чтобы не ошибиться в решающий момент, так как ошибка может отразиться на отношении к вам.

В иерархии предполагается, что те, кто наверху, приказывают, а те, кто внизу, подчиняются. Ведь и лифты тоже передвигаются как снизу вверх, так и сверху вниз.

Но будьте осторожнее, когда перед вами вдруг открываются двери этого лифта и вас, менеджера среднего звена, отлично знающего, что вам еще рано туда заходить и вы можете не справиться с предложенной работой, приглашают в нем прокатиться. Подумайте и оцените ситуацию: чего от вас хотят добиться, что им от вас надо и в качестве кого вас хотят использовать? Не получится ли так, что «бонзы» хотят вас использовать в своих целях, а потом выбросить как использованную и ненужную игрушку? И если ваш босс предлагает вам пообедать вместе с ним на 16-м «закрытом» этаже, куда никого из «простых смертных» не допускают, то, возможно, это удача, но и удача — дама капризная. Ее не так легко поймать, но еще сложнее удержать.

Всегда помните про лифт — на нем можно поехать не только вверх. Еще он ходит и вниз и при этом часто везет с собой гораздо больше народу, чем оставляет наверху. Держитесь, чтобы не упасть. Падать ведь всегда больно!

Порядок в одежде

Собственно говоря, его-то как раз и нет. Новомодные тенденции и диктат моды — как для мужчин, так и для женщин — проходят очень быстро, очень быстро забываются и почти не проникают в профессиональный мир, в котором вам предстоит делать карьеру. Как хорошо, что есть такие всемирноизвестные модельеры, как Карл Лагерфельд или Вольфганг Джуп. Но лучше всего, если вы повесите в платяной шкаф что-нибудь менее экстравагантное, более повседневное. Джил Зандер и Армани расширили свой ассортимент и уже предлагают для дам, решивших делать карьеру, новые, модные, а главное, повседневные туалеты.

Конечно, юная начальница отдела культуры может прийти на прием к директору в сильно укороченном платье-стрейч, в туфлях на «платформе», благодаря которым она станет выше директора на целую голову и будет с ним разговаривать, пританцовывая новый модный танец. И конечно, ни у кого не возникнет никаких вопросов, если в известном рекламном агентстве вас встретит секретарша, одетая в просвечивающую блузку, «опасную» мини-юбку и супермодные туфли на высокой «платформе». Но как можно себе представить директора крупной очень известной фирмы в костюме в полоску и в галстук в горошек или начальника большого отдела в джинсах, огромных ботинках и спортивном пиджаке?

Одетых так людей можно встретить в компьютерном зале, в библиотеке научного института, но как можно их представить в отделениях «Сименса», «Боша», «Дойче Банка», «Мерседес-Бенца», в министерстве или в здании суда? Никогда! А на многих средних и малых предприятиях в провинции, да и не только в них, где нет такой возможности следить за последними направлениями моды и где нравы достаточно консервативны, да и люди, как говорится, «святее самого папы римского», регламент есть даже на величину горошины на галстук!

Люди на нижних ступеньках служебной лестницы всегда стремятся подражать своему начальству. И это касается не только поведения, но в первую очередь и стиля одежды. Если вы приходите на предприятие, абсолютно для вас новое, никого там не знаете и не представляете, какие порядки на нем приняты, то прежде всего обратите внимание как одевается на этой фирме как ведущий персонал, так и простые служащие. Постарайтесь купить себе хотя бы один такой же или похожий по фасону и цвету костюм, как у вашего шефа или у вышестоящего начальства: успех первого приема если и не будет вам полностью гарантирован, то по крайней мере отметят, что у вас хороший вкус.

Конечно, все относительно: на маленькую презентацию или на прием к начальнику лучше всего прийти в строгом костюме. Но вот если вас пригласили на большой праздник, то следует проконсультироваться, в чем надо приходиться.

Маленькие советы для нее

- ❖ Классическая блузка и жилет должны всегда выглядеть так, как будто они только что из магазина.
- ❖ Костюм должен быть элегантным, в спокойных тонах и не лосниться там, где он трется чаще всего.
- ❖ Если женщина хочет продемонстрировать свою деловитость, то ей лучше всего выбрать костюм из хорошего материала, блузку с дорогой вышивкой и надеть очень мало украшений.
- ❖ Классический вариант выбирать лучше всего тогда, когда вы не знаете вкусов ваших возможных собеседников. Классический костюм серого или голубоватого цвета, белая отглаженная блузка, спокойных тонов платок.
- ❖ И забудьте о джинсах: их не носят на работу!

Маленькие советы для него

- ❖ Если вы — руководитель среднего звена, то для костюма лучше всего подойдут темные тона, а материал, из которого он сшит, должен быть очень хорошим. И обратите внимание на то, насколько сильно мнется материал.
- ❖ В последнее время на службе стало возможным носить одежду английского стиля: твидовые жакеты, спокойных тонов галстуки.
- ❖ Мужские украшения (запонки, булавка для галстука) должны в первую очередь подходить к костюму, в котором вы ходите на работу. Они могут быть броскими, но не очень большими.
- ❖ Ни в коем случае не ходите в грязных, нечищенных ботинках! Это относится как к мужчинам, так и к женщинам, мечтающим сделать карьеру. Ваши туфли или сапоги могут сказать о вас гораздо больше, чем вы сами.

Порядок на письменном, столе

Конечно, я не хочу сказать, что, для того чтобы сделать карьеру, вы должны полностью отказаться от многогранности вашей личности. Но даже если порядок на вашем письменном столе, его расположение в комнате и не имеют для вас никакого значения, не стоит недооценивать этот момент.

Боссы и бонзы нуждаются в хорошей обстановке для своего кабинета для того, чтобы уже по этим маленьким признакам вошедший мог понять статус хозяина кабинета. Мебель из орехового дерева, дуба или сосны сразу говорит посетителю, с кем он будет иметь дело.

Разница между кожаными креслами и толстым ковром на полу или современным пластиком выдает не только претензии на власть. Любая обстановка при первом посещении сразу же выдаст то, о чем думает этот человек. Вам сразу же станет понятен его психологический тип, что даст возможность не совершить ошибку при первом знакомстве.

Самая распространенная ошибка (и речь идет не только о тех, кто из всех сил стремится сделать карьеру) на многих фирмах и предприятиях состоит в том, что всем служащим, всему руководящему составу кажется, что его стол или его кабинет должен выглядеть гораздо богаче, чем у его соседа. Поэтому кабинет украшается ненужными резко бросающимися в глаза

предметами — большими фотографиями в рамках жен и детей, массой ненужных книг, в беспорядке лежащих на столе и на полках.

На самом деле, как мы уже заметили, обстановка нашего кабинета говорит нашим посетителям о нас очень много. Все перечисленные выше символы социальной принадлежности в действительности одобряются на предприятиях и в концернах только на высших этажах власти. Там же, в кабинете, по праву появляются всевозможные оригинальные графические или живописные работы, скульптуры. А вот право иметь античные скульптуры (как частные, так и принадлежащие предприятию) могут позволить у себя в кабинете только директора или крупные чиновники министерства. Право иметь у себя на работе неповторимые авторские работы есть только у председателей советов директоров крупных предприятий или концернов, государственных секретарей и т. д.

Стол — рабочее место

Если вы на своем предприятии занимаете пост начальника, то сразу постарайтесь определить для ваших служащих, где должен сидеть каждый из сотрудников. Обратите внимание на то место, которое находится напротив вас, если вы сидите в общей комнате со своими сотрудниками. Напротив вас должен сидеть человек, которому вы доверяете.

Ставьте свой стул всегда так, чтобы, когда вы уходите, ящики вашего стола были бы прикрыты, и так, чтобы сотрудники не смогли посмотреть, что в них находится.

Если вы стоите во главе предприятия, то тогда и так понятно, где должен стоять ваш стол: вы — глава предприятия, от вас многое зависит и на совещаниях вы должны всегда сидеть во главе стола, а служащие садятся в зависимости от занимаемой должности: чем ближе к вам, тем выше должность.

Но при этом имейте в виду, что чем ближе сидит человек к середине стола, тем лучше его слышно окружающим, тем больше внимания на него обращают, тем воспитаннее он должен себя вести.

Основное правило: чем больше число принимающих участие в совещании, тем больше внимания надо обратить на то, правильно ли соблюден порядок за столом.

Правильно

использовать символы власти

Служебная машина, кредитная карточка фирмы, мобильный телефон, счета, оплачиваемые в престижных банках... что может быть лучше? Очевидно, что каждый хочет получить это сразу. Однако не забудем, что всему свой черед.

Не все, что уже есть у вашего начальника и чем он пользуется, должно появиться сразу и у вас. Ведь те символы власти, которые ваш шеф

демонстрирует своим сотрудникам (в том числе и то, что было перечислено раньше), прежде всего повышает его ценность в их глазах.

Не все, что имеете возможность себе позволить, потому что работаете на этом предприятии или на этой фирме, вы должны использовать. На первых порах надо соблюдать дистанцию между «народом» и руководящей частью персонала. Будьте очень внимательны, покупая какие-то вещи, так как если у вас появится очень дорогая вещь, которая мгновенно бросится в глаза вашему начальству, то это может быть неправильно понято: вы позволили себе перейти границу.

Например, вы уже 33 года работаете на одном и том же предприятии, вас там все хорошо знают и вы наконец-то накопили денег на большой «BMW». А заместитель директора вашего предприятия ездит пока только на «фольксвагене», но надеется на то, что, когда будет следующее повышение, он сможет пользоваться очень престижной служебной машиной. В этом случае вам следует немного повременить с покупкой и подождать повышения вашего начальства.

Только в том случае, если вы действительно занимаете у себя на фирме пост, позволяющий пользоваться всеми перечисленными в начале главы признаками и символами власти, то только тогда вы можете не оглядываться на своих подчиненных, а, наоборот, самому следить за тем, как одеваются и на чем ездят ваши коллеги.

Если речь идет о женщинах, решивших делать карьеру, то мы советуем им не появляться в очень дорогих вызывающих туалетах на приеме у начальника.

К тому же приглядитесь внимательно, как ведут себя и чем пользуются люди на разных этажах власти на вашем предприятии, и, попав туда, поступайте точно так же. Не следует выделяться слишком сильно.

Лучшее место для встречи

Для того чтобы правильно понять характер своего начальника, надо немного понаблюдать за ним. Уже когда вы здороваетесь, ваша проницательность получает первое задание. Так же, как те служащие, которые стоят выше вас по служебной лестнице, вы довольно редко видите главного руководителя, а следовательно, имеете так же мало шансов наблюдать за его привычками. Советуем вам понаблюдать, когда это возможно, за тем, как изменяется лицо вашего начальника. Наконец, для того чтобы сделать дело, которое вы затеяли и для которого требуется согласие шефа, надо знать, в каком настроении он находится в данный момент. А для того чтобы это выяснить, надо знать, где можно получить подобную информацию.

Столовая

В большинстве случаев у начальника всегда есть место, которое он занимает, когда обедает. Заметьте время, когда он обычно уходит на обед, и

постарайтесь как-нибудь занять столик рядом. Слушайте, запоминайте и используйте!..

Окружение

Многие из начальников любят выбирать такие места, где бы им никто не помешал, когда нужно поговорить с глазу на глаз... Вам следует заметить людей, с которыми шеф так охотно общается, их поведение, их манеру одеваться. Возможно, и вы когда-нибудь окажетесь на их месте...

День рождения

На каждом предприятии, на каждой маленькой и средней фирме дни рождения сотрудников обязательно отмечаются и, как правило, их отмечают все вместе. В большинстве случаев это происходит в той комнате, где работает именинник, или устраивается маленький праздник вечером после рабочего дня на рабочем месте, или в кафе, находящемся недалеко от места работы. Обычно бывает много еды, много вина...

Независимо от вашего отношения к этим людям вы просто обязаны точно знать дни рождения тех сотрудников, с которыми работаете, и всех ваших начальников. И даже если в день рождения одного из самых важных ваших начальников его просто невозможно застать, напишите ему открытку. Кстати, то же самое можно сделать, если вы знаете, что день рождения у кого-то из детей вашего шефа и вы не можете поздравить его лично, напишите ему маленькое поздравление: отцу, вашему начальнику, будет приятно, что вы помните такие вещи. А лучше всего заведите календарь дней рождений, тогда у вас есть гарантия, что вы никогда не забудете ни одного дня рождения!

Случайные встречи

Карьеристам, которые хотят использовать любой шанс для того, чтобы сделать карьеру, могут помочь такие мероприятия, как посещение курсов повышения квалификации, заседания, конференции. Может получиться, что для многих это станет счастливым случаем. Только надо вовремя использовать такой случай.

Отпуск, отпуск...

Если вы абсолютно случайно узнали, что секретарша из вашего отдела говорила со своей подругой о том, куда она поедет на отдых, или удача улыбнулась вам еще больше и вы узнали, где обычно отдыхает ваш шеф, не теряйте времени даром, не жалейте денег. Полученные во время подобного отдыха знания и знакомства могут пригодиться вам на всю жизнь. Если же вы всего-навсего узнали, где отдыхает секретарша вашего шефа, не отчаивайтесь, пригласите ее в кафе, заведите разговор об отпуске и узнайте, где будет отдыхать ее шеф.

Только для избранных: теннис, гольф, конный спорт

Кроме того, есть еще несколько мест, где встреча с вашим начальником в нерабочей обстановке может принести большой успех: это те места, где ваш начальник скорее всего бывает очень часто, и чем выше занимаемая им должность, тем больше у вас возможности его там встретить. Эти встречи могут оставить не только хорошие воспоминания, но и помочь сделать карьеру.

Речь идет о посещении теннисных, гольф- или конных клубов. Для этого надо прежде всего узнать, какой клуб чаще и охотнее всего посещает ваш начальник. Помните, что быстрее всего по карьерной лестнице продвигается тот, кто умеет попадать в элитные места и использовать это в своих целях.

Итак, представим себе сцену: вы играете с вашим начальником в теннис и вдруг замечаете, что явно выигрываете. Конечно, пострадать должно абсолютно все, но только не ваша карьера! Поэтому можно и проиграть, показав, что вы отважно сражались, но ваш начальник сильнее.

Правильно распределяйте время

«Время — деньги». Время не только имеет свою цену не только может измеряться в денежной единице любой страны, но и ценится больше всего на свете, потому что измеряется по самой высшей шкале измерений: «Тот, кто имеет мало времени, тот должен уметь сказать много, но кратко». Время, которое мы обычно тратим для того, чтобы выполнять нашу работу, нужно использовать с пользой не только для этого, но и для того, чтобы достичь высшей цели — роста карьеры.

По этому поводу можно дать несколько советов о том, как с пользой потратить время.

❖ Наверняка ваш директор не тратит много времени на пустые разговоры со своими сослуживцами. И правильно: ведь чем дольше он позволит вам разговаривать с ним, тем больше вопросов и просьб рискует от вас услышать. Поэтому, планируя разговор с начальником, постарайтесь сделать это так, чтобы не отнимать у него слишком много времени, но при этом нужно, чтобы он понял, что вы заранее подумали о том, чтобы ваш разговор не отнял у него слишком много времени.

❖ Наконец, вы просто обязаны постоянно помнить, что нехорошо заставлять себя долго ждать. Если вы договорились с начальником о встрече, то постарайтесь, во-первых, очень точно определить срок вашей встречи, причем так, чтобы вы ни при каких обстоятельствах не смогли бы опоздать. Во-вторых, если вы видите, что явно опаздываете, то надо обязательно предупредить об этом, объяснив причину опоздания как можно подробнее.

Имейте в виду, что вы не только можете, но и должны дождаться вашего шефа, если он сам опаздывает, а вот у него есть право вас не ждать.

❖ Тот, кто явно показывает, что спешит на встречу, постоянно это подчеркивает, демонстрирует свою внимательность, точность и уважение к коллегам. Даже если вам предстоит не очень ответственная встреча, начальник все равно отметит это ваше качество. С другой стороны, имейте в виду, что если вы недавно работаете на этой фирме, то вам надо делать все так, чтобы не показаться чересчур навязчивым.

Игра со временем не только многому учит. Она является одной из ваших визитных карточек. Но в любом случае, идет ли речь о небольшой приватной беседе или о важном деловом приеме, вы не имеете право опаздывать.

❖ Если у кого-то оказалось слишком много свободного времени (например, если во время рабочего дня что-то случилось со светом), то, конечно, даже в таких условиях многим из начальников может не понравиться, что сотрудники сидят просто так и ничего не делают. Постарайтесь показать своему начальнику, что, несмотря на такие условия, вы все равно стараетесь что-то сделать. Ведь этот факт может дойти не только до вашего непосредственного начальника, но и до руководителя предприятия, а это значит, что очень нужный для вашей карьеры человек узнает, что вы всегда готовы трудиться на благо предприятия.

❖ На все конференции, на все приемы лучше всего приходить самое меньшее за 15 минут до начала мероприятия. Только тогда вы будете спокойны и уверены в себе, только тогда вы не потратите время на то, чтобы искать свободное место, вместо того чтобы использовать это время с пользой, например для знакомства или полезной беседы.

Ведь согласитесь, что если на какой-либо конференции вы встретили кого-нибудь из своих бывших коллег, то даже если вы будете разговаривать с ним «очень быстро», то это вряд ли займет мало времени.

❖ Вы всегда должны очень хорошо знать, какое время вы обычно тратите на то, чтобы доехать от дома до работы. Это даст вам возможность всегда точно рассчитать время с тем, чтобы не опаздывать на важные мероприятия.

❖ Если у вас на предприятии планируется какое-либо мероприятие, то нужно так рассчитать время, чтобы учесть тот факт, что абсолютно все, что делается большим коллективом, делается в несколько раз медленнее, чем если бы это делал один человек.

❖ Всюду старайтесь продемонстрировать, что вы очень цените свое и чужое время. Если вы постоянно будете опаздывать на встречи, это может произвести на ваших коллег негативное впечатление. Или если во время очень важной беседы вы вдруг встанете и скажете: «Извините, но мне, к сожалению, очень некогда. Я и хотел бы остаться, но очень спешу». Ну, и чудесно...

❖ На работу каждый день лучше всего приходить за 15—30 минут до начала рабочего дня. Ведь ваш начальник может вас вызвать, а вас не будет. Напротив, придя пораньше, вы будете единственным человеком, который сможет ему помочь, если в этом возникнет необходимость.

8

Частные последствия общих увеселительных, мероприятий

Прежде всего надо сразу сказать, что фактически каждый работающий на предприятии служащий независимо от того, насколько важный пост он занимает, во время праздника, будь то юбилей кого-то из сотрудников фирмы или начальника всего предприятия, часто довольно быстро перестает замечать, как он себя ведет: он поет, ноги его радостно двигаются в такт играющей музыки, а в это время за ним пристально наблюдает его «команда». И всем, конечно, очень понятно, что коллеги хотят снять стресс, который они получают от ежедневной рутинной работы, хотят немного расслабиться, немного повеселиться, хотят просто посмотреть друг на друга в непринужденной обстановке. И только тогда, когда вызванный врач констатирует у упавшего вдруг коллеги инфаркт, все начинают вспоминать, что этот коллега сегодня почему-то выпил лишнего. И вместо того, чтобы, как обычно, отправиться на следующий день на работу, ее выполнять и думать о том, как хорошо все вчера повеселились, вам придется отправиться прямым ходом в больницу и хорошо, если только туда...

Конечно, описав такое окончание праздника, мы поступили несколько цинично. Это вовсе не означает, что для многих следующая после праздника ночь начинается в больнице. Но, с другой стороны, у меня из памяти не идут слова одного из моих старых знакомых — босса одного из крупных германских предприятий: «Если бы этот коллега представлял для нашей фирмы огромную ценность, то мы бы опубликовали в местной газете статью о том, что предприятию нанесен "огромный убыток". Но это был просто несчастный случай на производстве».

С одной стороны, сатира, с другой стороны, цинизм, но все это встречается на предприятиях в то время, когда сотрудники пытаются вместе отправиться куда-нибудь на природу или провести вместе отпуск в горах, организовать празднование чьего-либо дня рождения и т. д.

Иногда это очень быстро начинает переходить дозволенные границы. И изумлению многих коллег просто не бывает предела. Конечно, это можно объяснить тем, что на предприятии принятый этикет держит людей в определенных границах, а на отдыхе люди попадают в совершенно другие условия.

Так и происходит благодаря алкогольным напиткам и безудержному веселью то, что потом называют сумасшедшим домом, и это становится очень часто причиной того, что психологи, работающие на предприятии, стараются запрещать или препятствовать проведению на фирме подобных

мероприятий. И не только потому, что люди действительно часто очень быстро перестают держать себя в руках, а потому, что такое излишне откровенное поведение в компании может стать причиной возникновения ссор и вражды. Ведь ни одному из начальников не понравится, если кто-то из его подчиненных, в нормальном состоянии хорошо и дельно работающий и приносящий фирме пользу и, кажется, вполне довольный своим жалованием и положением, вдруг ни с того, ни с сего начнет говорить, что на соседней фирме зарплата гораздо больше и что он давно подумывает, не уйти ли ему туда работать.

Любой праздник, устраивающийся на любой фирме в любой стране мира, несет в себе скрытую опасность того, что после него человек может пострадать не только физически.

Между сотрудниками, поднимающими бокалы с пенящимся шампанским и поедающими зажаренную ломтиками ветчину, может неожиданно разгореться страшная вражда, могут стремительно лопнуть что-то надежды на карьеру или вдруг ваши начальники получают о вас такие сведения, о которых никто, даже вы сами не должны не только не говорить, но и думать.

С другой стороны, многие коллеги, пришедшие отпраздновать какой-либо праздник, покидают его с тихим негодованием или грустью, а часто и с возмущением: удивлены, разочарованы или даже сильно рассержены они бывают потому, что на празднике было слишком много потерявших голову ухажеров, бестолкового веселья и маленьких и больших интрижек. И они понимают, что некоторые из их коллег, которые, как казалось, были с ними всегда так приветливы и добры, на самом деле просто хорошо играли свою роль.

Когда начинается, организованное разочарование

Менеджеры, молодые предприниматели и дамы, желающие сделать карьеру во всех областях индустрии и бизнеса, этот призыв обращен к вам. Все равно, мужчины вы или женщины, встаньте в минуту молчания. Вы должны всегда помнить и никогда не забывать того, чего вы никогда не должны делать, если не хотите моментально расстаться с мечтой об успешной карьере!

На самом деле уметь сказать «нет», на самом деле не принимать участия, действительно вести себя сдержанно. Запомните, что маленькая болезнь, следствие вчерашнего бурного застолья, может роковым образом повлиять на события, происходящие на работе, и в первую очередь на вашу карьеру: мимо может пройти важная командировка, нужная встреча, просто разговор с начальством, на который вы придете с явными следами вчерашнего «праздника» на лице.

Подумайте сами: ваши коллеги, конечно, могут не понять вашего отказа, но ведь всегда можно придумать какой-нибудь повод, вескую причину для отказа, некоторые из которых я могу вам порекомендовать. Так

как было немало карьеристов, с блеском начинающих свою карьеру и также с блеском закончивших ее на таких вот праздниках...

...потому что как у вас, так и у всех есть прекрасная возможность так напоить некоторых коллег, что они без особого труда и с большим удовольствием как самому лучшему другу расскажут важные производственные тайны!

...потому что вас может пригласить на танец ваш шеф, который вдруг с изумлением обнаружит, что вы не только приятная в общении дама, но и карьеристка, а ему это может не очень понравиться!

...потому что вы, будучи руководителем одного из отделов среднего звена на вашем предприятии, под воздействием алкоголя, стоя у стойки бара, можете рассказать вашему конкуренту в шутливой форме то, что потом он сможет использовать против вас.

...потому что вы, уже давно работая на этом предприятии и занимая ответственный пост, наконец-то получили возможность выложить вашему шефу все, что уже давно накопилось у вас на сердце: и то, что он неправильно руководит фирмой и никто, кроме вас, не представляет себе, как это надо правильно делать, и то, что он вообще давно занимает не свой пост и мог бы уступить его вам, потому что у вас больше опыта. И будьте осторожны, потому что он тоже может быть пьян, но при этом не страдать склерозом!

...потому что вы здесь, конечно, можете использовать то, что вам самому, несомненно, пригодится для того, чтобы сделать блестящую карьеру. Действительно, подобное мероприятие дает больше возможностей наладить контакт с вышестоящим руководством, попросить его о какой-либо любезности или просто поговорить с ним на различные темы и понравиться ему. Но дело-то в том, что пьяный человек всегда острее воспринимает то, что ему говорят. Вы думаете, что не сказали ничего обидного, а ваш шеф уже затаил обиду.

...потому что вы, причесанная, покрашенная, ухоженная, сияющая, с завитыми локонами, шикарно одетая, можете завести маленькую интрижку в этой блестящей расслабляющей атмосфере, вызываясь близко танцевать, поехать куда-нибудь, чтобы провести там оставшуюся часть ночи...

...потому что вы наконец-то встретились лицом к лицу со своим старинным врагом, да к тому же он на ногах не очень-то и стоит, и у вас появился шанс потом, на следующий день после праздника, на следующей неделе, в следующем году, начать вести настоящую психологическую войну.

...потому что вы здесь наконец-то можете поставить на место ненавидимого вами коллегу из другого отдела, с которым давно играете в дружеские отношения. И у вас появился шанс отомстить, посадив его, например, не так, как это принято по этикету...

Для лодырей

❖ Представьте себе, что вы работаете на своем предприятии начальником и идете на устраиваемый на предприятии праздник. А вас никто не

приветствует, никто вообще не обращает на вас ни малейшего внимания. Какую реакцию это должно у вас вызвать? Вы рассердитесь? А ведь часто многие из служащих, на работе очень вежливых и ласковых, во время праздников, карнавалов, юбилеев просто меняются на глазах, да так сильно, что забывают не только слово «извините», но и просто не узнают начальника в лицо. И часто не потому, что пьяны, а потому что просто не увидели его в толпе, а он их увидел. Поиграйте лучше в лодыря, останьтесь дома.

❖ Битва в буфете, гардеробе или на танцплощадке, сгорбленные спины, сморщенные лица производят не самое приятное впечатление. А если вдруг случайно ваша ложка с десертом упадет не туда, подумайте о последствиях.

❖ Вы совершенно уверены в том, что то место, которое так уверено заняли в зале для игры в теннис, соответствует установленному негласному порядку? А если этот зал принадлежит какому-нибудь другому предприятию или время было заранее забронировано для сотрудников другого отдела, тогда вы обязательно должны это перепроверить... или лучше посидеть дома. Тогда по крайней мере вы не окажетесь в неприятном положении.

❖ Конечно, несмотря на то что занимаете на вашем предприятии важный пост, вы можете и даже должны превосходно танцевать. Но только не с вашими подчиненными. Первый, неловко повернувшись, наступит вам на новые туфли, второй намеренно или ненамеренно во время танца слишком откровенно положит свои руки на ваши бедра, третий во время танго так рьяно возьмется за дело, что вместо нужного поворота вы рискуете его стараниями врезаться в стойку бара. Четвертый же будет так разговорчив, что надоест вам через минуту после начала танца. Подумайте, возможно, было бы лучше в это время сделать какую-нибудь важную работу? Или просто спокойно отдохнуть?

❖ Женщины — и это относится также к тем из них, кто решил сделать карьеру, — во время праздников на предприятии подвергаются дискриминации гораздо чаще, чем мужчины. Если вы, например, работаете на крупной фирме и во время общего праздника вообще не употребляете алкоголь, то можно гарантировать, что вскоре услышите насмешки в свой адрес или кто-то решит вас разыграть. Если же, наоборот, вы пьете столько же, как и большинство работающих на вашей фирме мужчин, много, то и здесь мы можем вам гарантировать, что вскоре после того, как ваши сотрудники это заметят, про вас пойдет дурная слава, вас станут называть «девушкой легкого поведения». И тогда вы можете быть уверены, что кто-то из окружающих вас мужчин поймет это так же буквально, как это звучит. И тогда вам будет уже не до карьеры.

И если вам придется выбирать между чумой и холерой, то я могу вам посоветовать только одно: держите дистанцию! Лучше иногда быть похожим на айсберг, чем потерять хоть каплю заслуженной респектабельности. Ни одна женщина, тем более та, которая хочет сделать карьеру, если за ней закрепится прозвище «девица легкого поведения», не заслужит у начальства и сослуживцев ни капли уважения. Конечно, часто бывают случаи, когда подобную даму опекают по «личным» причинам, но ведь и такой опеке

может быстро прийти конец. По крайней мере в качестве «айсберга» вы можете надеяться, что ваш начальник подумает, что вы будете «холодны» и в другом смысле.

❖ Часто отношения между начальником и его подчиненными женского пола балансируют на очень тонкой и опасной грани. И грань эта заключается в том, что начальник предпочитает одну даму всем остальным специально, потому что знает, что они «женщины». И тогда возникает зависть...

❖ Со стороны любого начальника во время какой-нибудь маленькой вечеринки вдруг может последовать предложение, которое звучало уже несколько раз, но было завуалировано и не так откровенно. Это может выглядеть примерно так: он подходит и, весело улыбаясь, начинает: «То, что я хотел вам вчера сказать, — это...». Конечно, он может сказать это так, что в его словах не будет почти ни одного намека, но тон, которым это будет сказано, голос, жесты... Если вы заметили что-то подобное за своим шефом, то не ходите на вечеринку, скажитесь больной, не попадайте в ситуацию, которую потом уладить будет гораздо сложнее.

❖ Даже самые ленивые и пассивные люди становятся живыми и активными после того, как получают нагоняй. Если у вас вдруг возникли проблемы на работе, трудности в общении с коллегами, стал появляться комплекс неполноценности, то я советую вам после неприятного разговора с начальством не ходить на вечеринку на предприятии, а остаться дома, чтобы не сорвать ни на ком свой гнев.

❖ «Ты, только ты, ты один не понимаешь...» В такой возбуждающей, напряженной атмосфере праздника, который решили устроить на предприятии, многие выпивают лишнее и начинают страдать в открытую, рассказывая, что давно добиваются любви или хотя бы дружеского расположения начальника. Помните, нельзя переходить ни с того, ни с сего на «ты», если только сегодня днем вы еще были с этим человеком на «вы», нельзя напиваться и вести себя вызывающе. Соблюдайте дистанцию — это важно для всех, а в особенности для дам, желающих сделать карьеру!

❖ На многих предприятиях регулярно устраивают всевозможные поездки за город на природу, в пансионаты, экскурсии, которые длятся иногда два-три дня. А соответственно и ночи. Около 75 процентов сослуживцев, оказавшись в такой ситуации, теряют над собой контроль. Если вы не хотите, чтобы ваш номер всю ночь сотрясался от топота танцующих, чтобы потом на следующий день уборщицы, шушукаясь и улыбаясь, смотрели вам вслед, то постарайтесь сделать так, чтобы то время, которое вы должны были бы провести вместе с вашими коллегами где-то в доме отдыха или у кого-то на даче, потратить с пользой, например съездить в служебную командировку.

❖ Если праздничный вечер стал слишком долог и пестр, то спонтанно в некоторых комнатах сами собой организуются маленькие импровизированные развлечения. Тот, кто дома в качестве хобби с некоторым успехом рисует, пишет стихи, поет, имеет возможность показать свои таланты. Но при этом некоторые поют так хорошо, что, кажется, им бы следовало больше обратить внимание на то, как они работают, а не на свои

вокальные данные. И если вы всерьез думаете, что у вас получается так же хорошо, как у известных певцов, то смотрите не ошибитесь, такие промахи прощают, но не забывают. А вот с точки зрения тактики построения карьеры такая оплошность — уже ошибка.

Конечно, это было бы просто замечательно, если бы вашему начальнику понравилось ваше исполнение или он с большим удовольствием стал бы разглядывать сделанные вами прямо на празднике рисунки. При этом у вас появилась бы возможность не только поговорить с шефом о ваших делах, но и держать этот разговор под своим контролем... С другой стороны, хорошая мина при плохой игре может вам только навредить, тем более если начальник поймет, что это игра. И тогда не может быть даже и речи о дальнейшей совместной работе... Если так получилось, что ваш начальник спонтанно в вашем присутствии в разговоре с кем-то из руководящего персонала стал вас хвалить, то не принимайте это всерьез, ведь он, возможно, просто сказал и забыл, а вы, возлагая большие надежды на его слова, рискуете потом оказаться в глупом положении!

❖ А теперь немного о том, что очень часто происходит на предприятиях. Речь пойдет о шутках, которые подчас бывают недобрыми и очень колкими. Если вы решили над кем-то подшутить подобным образом во время маленького праздника на вашем предприятии, то знайте, что очень скоро ваши действия станут известны вашему начальству. То же самое может случиться, если кто-то в свою очередь тоже решит подшутить над вами.

Так что перед тем, как решиться что-то сделать, подумайте, стоит ли это делать, к чему это может привести и как подобные шутки могут отразиться на вашей карьере. Если она вам действительно дорога, то исключите шутки из вашего арсенала!

9

Правильная интрига, или как остаться наверху

Большинство начальников на предприятиях, как правило, мужчины. А как же участь особ женского пола, конечно, кроме тех, кто занят домашним хозяйством? Но ведь и заведующая зубным отделением руководит своими медсестрами, у заведующей косметическим отделом в магазине есть по меньшей мере две подчиненные, заведующая почтой стоит во главе коллектива служащих, которые в свою очередь тоже делятся на маленькие группы, дама, содержащая магазин модной одежды, может иметь под своим началом достаточно большое количество служащих-мужчин. И поскольку абсолютно все сталкиваются с одинаковыми проблемами, будь то мужчины или женщины, то для всех существует такое понятие, как «иерархическая лестница».

Совет директоров имеет в своем подчинении низшие звенья; руководитель отдела всегда выше руководителя группы и т. д. И снизу вверх, и сверху вниз смотрят и произносят только одно слово — «шеф»!

Для тех, кто хочет остаться наверху, сделать карьеру, спасти собственный престиж, абсолютно все равно, какого пола их начальник, потому что все начальники одинаковы и разница в поле здесь ни при чем. Все они смотрят наверх даже тогда, когда уже высоко взобрались по карьерной лестнице. Но многие из них в борьбе за кресло привыкли оглядываться назад, так как знают, что так же, как они хотят удержать свое место, так и многие внизу хотят у них это место отобрать.

При этом чем выше вы взбираетесь на вершину по ступенькам, тем на них теснее. Эгоисты, невротики всех видов, начальники, которые стали бояться вас уже потому, что вы так рьяно принялись делать карьеру, но при этом разыгрывающие из себя маленьких наполеонов в кожаных креслах, — абсолютно все идут каждый к своей, но общей для всех цели. И при этом никто не забывает о том, что существует дистанция, существует иерархия. И тот, кто использует ее с умом, тот и придет к успеху.

И даже те люди, про которых говорят, что они ведут себя как серые мышки, могут претворить в жизнь многие из своих затаенных желаний, если, как и прежде, будут продолжать вести себя осторожно.

Конечно, не надо думать, что такое поведение одинаково для всех, однако судя по результатам статистических данных многие из начинающих карьеристов именно потому и заканчивают так неудачно, что начинают вести себя несколько экспрессивно. И после такого поведения часто не помогают даже умно продуманные ходы. Ведь их применение, даже самое осторожное, может "вызвать у коллег, которых стараются держать на расстоянии и которые это замечают, нервный шок. Палитра обычного словарного запаса таких людей состоит из черного и белого, хорошего и злого, из общеупотребимых латинизмов и сленговых выражений. Ничто так не может помешать им делать карьеру, как их собственная лояльность, пристойное поведение, творческий подход или просто хорошее исполнение своей работы. Их энергия концентрируется не на достижении прибыли для фирмы, отделения, филиала, а прежде всего на сохранении собственного благополучия, персональной выгоды, из чего мы можем сделать совершенно верные выводы:

- ❖ «динамить» можно, если не «включена» самокритика;
- ❖ хладнокровные «мастера своего дела», не тратящие много времени на собственные внутренние переживания, быстрее добиваются цели;
- ❖ холерики, которые предпочитают припадки злости деловым дискуссиям, скорее попадают в пикантные ситуации;
- ❖ тиран хорош тогда, когда его окружают сотрудники, дрожащие от страха, и есть понимание того, что он не верит в собственные профессиональные качества. Он живет, манипулируя сотрудниками, стремясь занять самые верхние ступеньки профессиональной лестницы, и

часто достигает своей цели. А вот страх остается. Верьте в свои силы и у вас все получится.

Десять классических. типов начальников и их стратегия

Остаться наверху, чтобы обладать властью, смочь противостоять даже самому незначительному нажиму сверху, это всегда предполагает одно и то же: любой соперник должен быть повержен и побежден. Конечно, эти слова не следует понимать буквально. На рабочем месте на предприятии все надо сделать мягче и интеллигентнее. В противном случае последует применение давления, моббинг, издевки и насмешки. Тот, кто имеет чуткую душу и совесть, вряд ли сможет вынести это долгое время.

Поэтому в этой главе мы хотим познакомить вас с несколькими типами начальников, которые так часто встречаются в профессиональной жизни потому, что всегда с успехом выполняют главную поставленную перед собой цель: не только сесть в кресло начальника, но и удержаться в нем. Вы сможете не только сами познакомиться с этими типами, но и решить, какой из образов поведения вам наиболее близок. Здесь приводится их психоаналитическая характеристика, причем она относится как к мужчинам, так и к женщинам, и описание их поведения от А до Я.

Авантюрист

Он нуждается в деньгах и достает их любой ценой, поэтому хочет дорого себя продать. Его мало интересует само содержание работы, гораздо больше его привлекает сам смысл власти. Согласно девизу «цель оправдывает средства» он относится к своим подчиненным как к исполнительным роботам. Всех своих сотрудников, всех тех, кто его окружает на рабочем месте, он заставляет работать на себя, в то время как он сам будет только указывать и направлять. Его часто вообще не интересует, получает ли его сотрудник удовлетворение от выполненной работы, самое главное, чтобы при этом все больше и больше возрастала прибыль. Подчиненных ему начальников отделов он, как правило, старается «отодвинуть». Если ему предложат более выгодную должность, он с легкостью покинет свое место (такая ситуация существовала между 1992 и 1994 гг. с должностью главного редактора Гамбургского издательства. Люди, которые занимали это место, постоянно использовали его только для роста карьеры).

Среди высших чиновников — это касается почти всех, от высокопоставленных генералов до государственных секретарей, — этот вирус особенно хорошо прижился: после ухода в отставку необходимо дать сенсационную пресс-конференцию, а потом получать массу денег, наживаясь на мемуарах. К тому же такой «пенсия» действительно очень хорош для

бывших высших чиновников предпенсионного возраста, так как они после этого обязательно становятся по совместительству еще и крупными боссами какого-нибудь промышленного предприятия или фирмы. Таким образом, то, что они получают за свою действительную деятельность, вместе со всеми побочными гонорарами многократно увеличивает их доходы, растущие вместе с их постоянно растущими запросами!

Испуганно-депрессивный

Такой начальник давно уже забыл о каком-либо творческом походе к работе, какой-либо власти над подчиненными, о том, чтобы попытаться перетащить к себе в отдел хороших толковых коллег из других подразделений. Возможно, у него еще осталось желание позаботиться о своих подчиненных, но он никак не может его осуществить.

Он постоянно ищет среди своих подчиненных советчиков, которые умнее его и могут посоветовать какую-нибудь дельную идею, но которую он скорее всего не станет осуществлять, так как это может быть связано с риском. Именно такой метод руководства выбирают начальники подобного типа для того, чтобы сохранить свои места.

Нарцисс

У него полно комплексов, именно поэтому он так склонен любоваться своими профессиональными заслугами, именно о них он может часами говорить со своими сослуживцами. Ему нужен, просто необходим как воздух тот, кто будет восхищаться им, превозносить его заслуги, и он находит такого человека чаще всего среди своих сотрудников — самого слабого из них, неудачника. Последнему предъявляются большие требования: он должен быть просто влюбленным в своего начальника.

Такой тип эгоиста успешно справляется с задачей удержания власти именно потому, что всегда найдется «любимчик», а то и не один, который готов будет отдать голову только за то, чтобы начальнику было хорошо.

Истерик

Этот тип, как правило, всегда имеет что-нибудь против своих коллег-начальников одного с ним ранга, но только другого пола. Тогда соответственно мужчина или женщина начинают вести себя так же агрессивно. Он или она начинают создавать группы или маленькие компании для собственной поддержки, «науськивают» их общего начальника или сотрудников друг против друга, часто используя это очень эффективно для того, чтобы сохранять собственные места. Для этого в ход часто идут и доносы, и анонимные письма...

Паникер

Он действительно мастер устраивать не только милые розыгрыши, но и терроризировать все предприятие или фирму. Он не только в состоянии поставить перед собой большие цели, но и в состоянии их исполнить, идя по головам соперников. Он — начальник, который защищает себя со всех сторон и на каждом уровне управления имеет свою команду, которая его поддерживает.

Одновременно он так мастерски создает впечатление, что в его отделе кипит работа, что именно так все и думают, хотя на самом деле это может быть совсем не так. Именно потому, что он «великолепно танцует на всех свадьбах», и везде, где он появляется, производит впечатление великого человека и большого начальника, он действительно «мастер своего дела».

Параноик

Он постоянно чувствует себя так, как будто за ним следят, его преследуют. Он не доверяет ни своему начальству, ни своим подчиненным. Ему кажется, что начальство постоянно придирается к его работе и работе его отдела, что его ограничивают в средствах и власти. Он постоянно подозревает всех без исключения своих подчиненных в том, что они хотят лишиться его места. И поэтому он постоянно устраивает интриги против тех коллег, которых «подозревает». И делает он это вместо той работы, которую он должен выполнять на предприятии. При этом он также может быть очень неглуп, так как постоянно ищет исполнительных, аккуратных сотрудников, но неспособных, по его мнению, составить ему конкуренцию.

Рабовладелец

Конечно, при таком начальнике можно сразу забыть о том, что на рабочем месте может существовать хороший доброжелательный климат. В его моно-поли-игре — балансировании между деньгами и властью — ему просто некогда обращать внимание на запросы и требования сотрудников. Этот тип первым во всем достигает успеха, он всегда должен быть лучше всех, потому что считает, что никто не может пойти против него.

В г. Вольфсбурге психологи, работающие на предприятии «Фольксваген», говорили про одного из начальников, работающих на этом же предприятии: представьте себе четырежды женатого, имеющего двенадцать детей, полного семейных и профессиональных планов, выдерживающего хороший тон в общении с сотрудниками человека. И как же при всем том ему удалось стать хорошим начальником и к тому же так долго удерживать свое место? Ответ прост: успех на стороне тех, кто ради него готов использовать практически любые средства!

«Наркоман»

Его наркотик носит вполне приличное название — «работа». Его защита состоит в том, что он ничего не видит и не слышит, кроме работы, его сотрудники должны опасаться его постоянного желания заставить их работать так же, как работает он сам. И поэтому для своего отдела «наркоман» ищет сотрудников, которые могут и хотят работать так же или почти так же, как он сам. Он не щадит ни себя, ни других.

С другой стороны, он всегда будет защищать свою секретаршу, своих сотрудников «с пеной у рта», но только в том случае, если их работоспособность его устраивает. Он пугает своих начальников и подчиненных тем, как он работает. Но, может быть, именно поэтому его так и ценят...

Тиран

Холерик, агрессивно настроенный, он постоянно требует беспрекословного подчинения. Его команда может воспринимать его немного шокирующее поведение лояльно и без критики. Он единственный готов иногда сам стать жертвой моббинга. Это, по-видимому, происходит потому, что он хитер, он всегда, как волк, начеку, всегда готов схватить мертвой хваткой свою жертву, постоянно готов дать отпор начальникам более высоких рангов. И, видимо, поэтому мало кто хочет поиграть с ним в моббинг. Не долго думая, он может пожертвовать одним из своих коллег, если такой маневр приведет его в кресло начальника. И тогда надолго воцарится эра тирании.

Надсмотрщик

Он педантичный организатор и честолюбивый педант, который с большим наслаждением любит учить своих сослуживцев жизни. У него много планов на будущее, причем, как правило, работает он над их осуществлением параллельно, имея в своем арсенале много контрольных систем и правил, которых он придерживается, чтобы избежать любую ошибку. Обычно он импонирует вышестоящему руководству тем, что всегда все знает, и тем, что постоянно контролирует каждый шаг, каждый звонок своих сотрудников.

Маленькие детали моббинга

...осознает тот, кто смотрит далеко вперед. Для того чтобы разработать успешную стратегию, вовсе не обязательно просчитывать до мельчайших деталей все ходы вашего начальника. Успех такого дела, как карьера, состоит прежде всего в том, чтобы очень хорошо понять и проанализировать собственные недостатки и собственные слабые места. И только после этого должны последовать действия. Вот только какие — в этом-то и вопрос.

Как функционирует каждый из перечисленных выше десяти типов начальников? Ежедневный хлеб «экспертов по моббингу» на малых и больших предприятиях и фирмах состоит в том, чтобы давать удивительные советы. В этой книге я предлагаю вам путеводную нить для построения успешной карьеры.

Административные мероприятия

Все, что касается зарплаты, содержания или ранговой иерархии, большинство ищущих работу могут с успехом выяснить заранее и понять, что было бы лучше, если бы они искали работу в другом месте и по-другому. Коллега «Х», проработавший на данном предприятии год, имеет полное право на повышение своего ежемесячного содержания. Но ему отказывают в этом, говоря, что срок для следующего повышения не год, а два. Если он обратится к начальнику, то услышит в ответ: «Да, если вы знаете, где платят больше, то почему же вы до сих пор работаете у нас?»

В особенности на верхних этажах власти, у «руководящего состава», подобное поведение всегда считалось рискованным. В одном средней величины издательском концерне фактически в течение семи лет шеф-редактор стараниями главного редактора или владельца издательства получал самое высокое жалованье. По крайней мере в течение первых двух лет. И многим из редакторов приходилось соглашаться с подобным положением дел, потому что ради престижа издательства, на котором работаешь, можно пойти на многое. Но главное, ничего не говорить о прибавке, а то могут и уволить. Вот только прибавки придется ждать целых семь лет...

Ротация кадров, как считают специалисты по моббингу, является очень тонким инструментом давления на сотрудников, которого никому не удастся избежать. Настойчивое требование «вытащить» на срок от двух до четырех лет менеджера из центрального кельнского издательства в баварскую провинцию, чтобы он там поддержал один из отделов по сбыту продукции, — это лучшее средство для того, чтобы подействовать на того, на кого надо оказать давление. Ведь, выбирая жертву, надо всегда помнить, что у него есть семья. Шеф может шепнуть ему, что мобильность может только увеличить его шансы сделать хорошую карьеру. Но он также знает, что кандидат на эту должность в такую глухую провинцию имеет маленьких детей, недовольную жену и вряд ли решится на переселение.

Таким образом, можно очень успешно сердить коллег или подчиненных, если вы обладаете определенной информацией. Если вы хотите еще больше надавить на непокорного сотрудника-, дайте ему незначительную работу. Если он очень активно ведет себя во время заседаний совета предприятия, то замечайте все его промахи и ошибки. Но параллельно старайтесь ему объяснить, что для успеха дела любая работа может пригодиться и он не должен сердиться, что вы решили поручить ему

такую малозначительную работу. Кроме того, всегда можно прибегнуть к следующим мерам:

- ❖ введение контроля за рабочим временем,
- ❖ прерывание частных разговоров в рабочее время,
- ❖ лишение некоторых привилегий, таких, например, как пользование служебным гаражом,
- ❖ уменьшение размеров кабинетов сотрудников,
- ❖ запрещение разводить цветы на рабочем месте и т. д.

Можно разместить два отдела в одной комнате, причем сделать это таким образом, чтобы начальник одного из отделов, приятный, но не очень компетентный человек, стал бы во главе этого объединенного отдела. И тогда сразу же возникнет проблема в общении между этим двумя людьми. Тот же, кого сотрудники невзлюбили, должен тоже остаться начальником, но рангом ниже, поэтому он всегда будет это чувствовать, всегда будет завидовать тому, кто стал вдруг выше него.

Чрезмерные требования, которые часто предъявляются тем сотрудникам, которых не любят или которых хотят поставить на место, также могут быть хорошим средством для того, чтобы постоянно их контролировать. И если вследствие этого сотрудник перестанет хорошо справляться со своей работой и начнет работать хуже, чем все остальные, то ему всегда можно «намекнуть об увольнении».

Общие замечания

Если у вас есть кто-то на примете, против кого вы хотели бы что-то предпринять, то можете дать ему понять зыбкость его положения, поговорив с этим человеком, например, за столиком в столовой. Причем сделать это надо так, чтобы глаза других сидящих за одним столом с этим человеком устремились бы в его сторону. Начав беседу сами, вы всегда сможете поменять тему разговора, если почувствуете, что продолжать опасно. Главное, что ваша жертва будет постоянно думать, что за ней наблюдает весь зал и за другими столиками хорошо слышно то, о чем идет разговор. Да, как жаль, что в действительности этого никто не слышит...

Или вы знаете, что коллега, которого недолюбливают, с нетерпением ждет определенного материала, чтобы можно было бы закончить в срок начатую работу. Вы знаете также, кто имеет возможность достать этот материал или каким способом это можно сделать. И если представится счастливая возможность, постарайтесь сделать так, чтобы коллега «Х» упустил возможность вовремя сдать работу. Но это нужно сделать осторожно, чтобы начальник коллеги «Х» не понял, что это ваших рук дело, иначе вы тоже рискуете впасть в немилость. Пусть его шеф думает, что сотрудник сам во всем виноват, не смог все вовремя организовать и действительно непригоден для этой работы.

Если ваш возможный конкурент (даже если он так не выглядит) доверительно просит вас о помощи в работе над проектом, то вначале обещайте ему это. Незадолго до того, как истечет срок, отведенный на работу

над проектом, скажите своим коллегам, что вы даже и не думали ему помогать, так как у вас в это время запланирована важная служебная поездка. Тем самым вы заставите конкурента задуматься, он переживет стресс, а в таком состоянии и за то минимальное время, что у него осталось, он сможет сделать только что-нибудь посредственное. Из-за этого он на долгое время может впасть в немилость, в то время как солнце и удача могут улыбнуться вам. И начальник обратит на вас внимание. Но ваш конкурент скорее всего вряд ли забудет об этой «дружеской помощи». Такая тактика применима только один раз.

Телефонный террор, направленный против коллег, которых вы считаете конкурентами или их просто недолюбливает начальник, также поможет вам достичь успеха.

Многим сотрудникам звонят на работу их друзья иногда просто по мелочам, бывает, что такие разговоры затягиваются надолго. Можно проследить, когда этот сотрудник обычно разговаривает по телефону, и снять трубку спаренного аппарата или постоянно напоминать ему, что он слишком долго занимает общий телефон. Но при этом также надо быть очень осторожным, иначе вас станут открыто называть телефонным террористом.

Интрига на каждый день

Всегда отзывчивые, всегда готовые поговорить с вашими сотрудниками о том, как они провели выходные, дружески аккуратные по отношению к своему начальнику, в пятницу, появляясь около пяти часов в дверях комнаты, где сидят ваши подчиненные, вы радостно и участливо произносите: «Ну, какая на этот раз была неделя? Вы довольны? Я здесь кое-что просмотрел и нахожу, что результаты меня вполне устраивают. Но сейчас нужно очень быстро подготовить протокол (отчет, счет, отзыв — все, что угодно) для конференции, которая состоится рано утром в понедельник, на которой я должен быть. И нужно обязательно это сделать сейчас». Конечно, тот, к кому обращены ваши слова, скорее всего попытается сказать, что он сможет взять эту работу с собой на дом и постарается ее сделать дома за выходные, так как ему не захочется чтобы осложнились его взаимоотношения с шефом.

Используйте подобные уловки в борьбе со своими конкурентами: «И о чем вы только думали, когда это делали? Разве вы не знаете, что это бесперспективно? Вы что, хотите доставить мне еще больше неприятностей и усложнить и без того нелегкую задачу?». Действуя подобным образом, вы серьезно заденете честолюбие ваших коллег. А с другой стороны, вы поставите себя так, что они и не попытаются в будущем составить вам конкуренцию, так как решат, что это бесполезно.

Посадите курящего сотрудника в комнату вместе с некурящим и вы достаточно быстро добьетесь того, что их отношения испортятся. Но ведь все в ваших руках. Подобное ухудшение отношений всегда можно прекратить, намекнув одному из ссорящихся, что вы не поощряете его обидчика.

Ограничения

Когда на совещании коллеги сидят за одним большим столом, ваш глубокий вздох или легкое покачивание головой может вызвать у ваших конкурентов вполне понятное желание прокомментировать такое поведение.

Тонкие уколы в сторону коллеги, которого недолюбливают, могут быть выражены не только на словах. Это может быть и показное пренебрежение к его докладу, и демонстративное молчание по поводу высказанной им идеи (возможно, даже очень хорошей), и замечания типа: «Даже если мы одобрим этот доклад, то необходимо внести туда следующие существенные дополнения...» и т.д.

Иногда намеренно неправильно произносятся имена некоторых коллег, чтобы дать понять, что вам абсолютно все равно, как их зовут, так как их имена ни о чем вам не говорят.

Блокада

Если кто-то, кому вы не хотите помочь, сдает свою работу, то в первую очередь нужно сделать следующее. Не делайте никаких комментариев, не хвалите, но и не критикуйте то, что он сделал. Просто примите работу и промолчите, если он будет интересоваться вашим мнением. Если же он проявит настойчивость, то скажите, что у вас много важной работы и нет времени сейчас с ним разговаривать. Он, конечно, скоро начнет сомневаться в правдивости ваших слов. Но главное, что вы зарили в его душу сомнение.

Если вы хотите научиться использовать свою рабочую команду правильно, то постарайтесь не допускать туда новичков. Прерывайте любую беседу, которую хочет завести новый сотрудник с теми, кого вы считаете своей командой. Общее молчание будет для него уроком.

Эта тактика очень успешно работает тогда, когда тот человек, против которого направлены ваши действия, попытается сесть с вами за один стол в столовой.

Очень жесткая моббинговая система может сделать ваших конкурентов и сотрудников, сидящих с вами в одной комнате, абсолютно неспособными к сопротивлению (и к тому же постоянно готовыми к увольнению), они не только не смогут сговориться между собой против вас, но и будут бояться вообще обсуждать ваши поступки. Вы можете сказать своему коллеге, что его вызывает шеф и что он им недоволен. Если он спросит зачем и в чем причина его недовольства, просто пожмите плечами, как будто не понимаете о чем идет речь. Через некоторое время скажите ему, что случайно услышали, как ваш шеф в разговоре с другим начальником плохо отзывался о нем. Потом повторите это несколько раз. Через какое-то время он уже сам будет просить начальника о переводе его в другое место. И шеф, возможно, с удивлением спросит вас о причине такого скоропалительного решения. Тогда

вы должны сказать, что абсолютно не в курсе того, что произошло с вашим товарищем.

Чтобы противостоять постоянно растущей опасности конкуренции со стороны вновь пришедших сотрудников, вы как старый заслуженный работник предприятия можете спокойно отказаться работать с новичками, которые «ничего не понимают» в деле. Начальник сразу же заподозрит, что новые коллеги действительно мало понимают в деле и что это может нанести урон фирме. К тому же и у вас самого будет возможность показать шефу, как вы цените свою работу на фирме и что только вы один так хорошо понимаете всю важность и сложность отведенного вам участка работы. Ни один новичок не научится справляться с ней так профессионально, как справляетесь вы.

Кухня слухов

Согласно девизу «Он к нему не равнодушен» многие из конкурентов часто с успехом используют друг против друга других своих коллег. При этом вовсе не обязательно кого-то специально науськивать против одного из сотрудников. Для этого вполне достаточно сказать что-то как бы невзначай. Причем это должно обязательно прозвучать дружески, неагрессивно. Например, следующее:

❖ *«Собственно говоря, она выглядит все еще так же хорошо, как раньше, даже и не подумаешь, что ее муж попал в сумасшедший дом».*

❖ *«Вы уже видели, как он, бедный, хромает через весь двор? Можно себе представить, как тяжело ходить в ботинках, которые жмут. Надеюсь, это не отразится на его работе?»*

❖ *«Это так бросается в глаза, что наш инженер как бы случайно постоянно останавливается около той брюнетки из отдела маркетинга. И командировки у них всегда совпадают. Наверное, вместе ездить всегда интереснее!»*

❖ *«Я должен был бы еще раз принести материалы господину Майеру. Но он так долго болеет. Даже и не знаю, что мне теперь делать».*

❖ *«Его модный галстук всегда бросается в глаза. Но он, бедный, не всегда о нем заботится!»*

❖ *«На этого всегда можно "положиться". Он никогда не приходит на работу слишком рано и никогда не остается на службе слишком долго».*

Задания-харакири

После падения берлинской стены, где-то между 1990 и 1993 гг., тысячи жителей Западной Германии поверили в то, что они смогут после переселения в бывшую Восточную Германию быстро сделать хорошую карьеру, вырасти по служебной лестнице сразу на целых две ступени вверх и что новый Эльдorado лежит где-то между Росток и Герлицем. Кроме того, они смогут после некоторых усилий с их стороны на тех местах, куда пошлет

их фирма, через некоторое время вновь возвратиться на свое родное предприятие, но уже в новом качестве. Не тут-то было! Для большинства это был скорее закат их карьеры. Они должны были бы остаться там, где им хоть самую малость улыбалась удача, а не гнаться за миражами, поэтому многие, уехавшие на Восток, должны были не только отказаться от дальнейшей карьеры, но и сразу уйти в отставку.

Подобное действенное средство освобождения от ненужных сотрудников я называю «харакири». Оно действительно прекрасно подходит для того, чтобы избавиться от конкурентов или неполюбившихся сотрудников. Так, например, совет директоров крупного гамбургского издательства послал в середине 90-х годов одного из своих представителей — назовем его «господин Курц» — в Испанию, чтобы он организовал там филиал. Господин Курц в Гамбурге имел завистника, которого его команда продвигала наверх и постоянно поддерживала. Он сказал господину Курцу: «Господин Курц, издательство в беде и в вас наше спасение. Совершите небольшое чудо. Если вам это удастся, вы будете избраны в совет директоров».

Ничего не удалось. Господин Курц не знал страны, не хотел постоянно советоваться с испанскими партнерами, за два года так и не выучил испанский язык. И в Гамбурге последовали следующие события: его просто попросили уйти. Так как — и это вполне логично — нельзя держать в центральном отделении издательства того, кто не справился с таким поручением.

Задания-харакири могут иметь и такую форму:

- ❖ Задайте своему сотруднику сложную, почти невыполнимую задачу.
- ❖ Приставьте нервную, тщеславную, пустую, вечно недовольную всем секретаршу к сильно курящему, плохо одетому, небрежному руководителю отделения. Один из них скоро начнет искать себе другое место.
- ❖ Мастер по ремонту помещений заставляет только что пришедшего ученика сразу же выполнять очень сложные задания (даже такие, которые он просто не может выполнить из-за недостатка опыта и знаний). Он, конечно, требует с него слишком много. Но, кроме того, он знает, что его ученик не должен бояться трудностей. Учение помогает воспитывать характер. И у мастера параллельно появляется своя команда.

Ежедневная маленькая война

Разве вы никогда не встречали коллег, которые очень хотят использовать любой шанс для того, чтобы сделать карьеру? Но есть еще один способ избавиться от конкурентов. Чем небрежнее вы выполняете свою работу на предприятии, тем сложнее приходится тем, кто с вами работает. А ведь никто даже не сможет доказать, кто из коллег виноват в том, что работа была сделана плохо или неточно. Но мы должны вас предостеречь: чем лучше ваш конкурент ознакомлен с результатами начального периода работы, тем больше у вас шансов проиграть эту битву!

Если на предприятии есть разрешение курить в любом месте, то курите там, где это больше всего может помешать вашим конкурентам работать.

Иногда можно использовать свой актерский дар: говорите с вашими конкурентами на каком-нибудь диалекте так, чтобы они понимали не все из того, что вы им говорите. Но и здесь надо быть осторожным, так как можно заработать прозвище!

Передвигайте комнатные цветы, письменные принадлежности и т.п. тех ваших коллег, кого вы считаете своими конкурентами. Для этого нужно заранее знать, чего они не любят. Но делать это нужно так, чтобы вас ни в коем случае не заподозрили. Запахи также могут раздражать — воспользуйтесь этим. И на вопрос, почему в комнате стоит такой запах, вы всегда будете знать ответ...

Конфликты в общении

Не зная, «что, собственно говоря, здесь происходит», и не принимая открыто участие в конфликтах на предприятии, можно постараться нанести своему сопернику большую травму, если вы работаете на крупном предприятии или в промышленном концерне. И для этого вовсе не обязательно изобретать что-то экстраординарное. Достаточно поддерживать связь с теми людьми, которые обладают информацией, и вашему сопернику можно будет устроить «холодный душ». Так как «знание — сила», особенно в профессиональной сфере.

Если кому-то удастся отключить кого-то от информации, то у него соответственно появится возможность влиять на профессиональную жизнь данного коллеги, а следовательно, и на развитие его карьеры. Итак, моббинг, возникающий на почве борьбы за информацию, может принимать различные виды и применяться в любом месте.

❖ Сроки важных совещаний и переговоров нельзя узнать, смотря телевизор. Для этого есть телефон, но ведь и он может подвести. Ваша жертва не должна получать информацию вовремя.

❖ В особенности в индустриальной сфере есть давно известный трюк: не сообщать определенным коллегам об изменениях в производственном процессе. Пусть они окажутся в глупом положении...

❖ Простейший метод подставить конкуренту подножку — это сделать так, чтобы просто исчезли письма с важнейшими документами или сообщениями. Конкурент пропустит сроки или не будут приняты соответствующие меры.

❖ Я знаю одного служащего, который в течение многих лет ходил со своими коллегами в одну и ту же столовую. Как-то раз он специально изменил свой обычный маршрут и объяснил это тем, что якобы не хотел проходить мимо комнаты своего начальника, так как перед этим они немного поспорили. У него для этого были свои основания: в коридоре, недалеко от кабинета шефа, на одном из стендов всегда вывешивались списки освобождающихся вакансий внутри предприятия. И он хотел помешать тому,

чтобы его сосед по комнате увидел новое, довольно заманчивое предложение об освободившемся месте «руководителя отдела связи». Он сам давно мечтал об этом месте. Его долгая дорога увенчалась успехом, он получил работу, о которой мечтал. Вот вам и путь в столовую...

❖ Если вы спланировали важное перемещение в вашем отделе, то поговорите прежде всего с теми коллегами, которые получают от этого пользу. Других же можно сразу поставить перед свершившимся фактом. И не надо затевать никому не нужных дискуссий по этому поводу. К тому же, быстро все сделав, вы выиграете время.

❖ Достаточно часто применяется еще один метод — это кардинальное изменение в организации труда или в рабочем процессе, который также хорошо действует для того, чтобы нанести конкурентам урон, и обычно открыто применяется на практике. Например, его можно провести тогда, когда один из коллег уехал в продолжительный отпуск. Когда он вернется, то на его месте уже будет сидеть другой. Отдохнувший коллега будет поставлен перед свершившимся фактом и просто не сможет с ходу войти в установленный порядок производства, так как он тоже будет изменен.

❖ Если один из коллег заметит, что против него «кто-то что-то имеет», то следует его обязательно успокоить: «Ну что вы, мы бы обязательно вам сообщили. Продолжайте спокойно трудиться». Всегда знайте, что в такой ситуации время работает на вас и против вашего конкурента.

❖ Всегда «тонко» работают те начальники, которые из иерархических соображений или «исключительно в интересах производства» хранят в тайне от своего начальника некую важную информацию. Только обладая холодным рассудком, можно начинать выступать против начальника другого отдела, даже если у вас и есть информация, которая может ему навредить.

❖ С другой стороны, обладая информацией, всегда можно использовать ее с умом: если вы, например, случайно узнали о каких то недостатках в работе отдела, в котором вам самому очень бы хотелось стать начальником, то «абсолютно случайно» упомяните о них вскользь на следующем совещании, или во время общего собрания, или там, где вы часто видите своего начальника. Это не должно произвести большого впечатления, но заставит задуматься о том, что начальник того отдела работает плохо, если подобная информация доступна всем. И тогда уже будьте внимательны...

❖ У вас должна быть очень хорошая память, вы должны помнить о самых, казалось бы, незначительных случаях: кто где ест, кто о чем говорит и т. д. Без подобных знаний вы не сможете сплести ни одной интриги. Но иногда нужно вовремя забыть об этом, например в ситуации, подобной следующей.

На совещании директора большой парфюмерной фабрики спросили, имеет ли он что-нибудь против того, чтобы фрау Мауер назначить руководителем нового отдела. Принимая участие в совещании вместе с директором, вы могли бы поделиться с ним имеющейся у вас информацией, так как у вас наверняка что-то есть против обсуждаемой кандидатуры, но в данной ситуации лучше всего промолчать и выглядеть «хорошим другом»,

так как фрау Мауер, возможно, хорошо знает кого-то из ваших коллег и может намеренно сказать ему, что вы недовольны его поведением или его отношением к вам либо, просто услышав что-то против своей кандидатуры, может устроить скандал. Нет, не все то, что вы знаете про кого-то из ваших коллег, надо говорить сразу. Может быть, стоит немного повременить... Ведь знание — сила!

Немного криминала

Одной из самых действенных на сегодняшний день форм моббинга являются сексуальные домогательства или сексуальные обвинения. Они могут не только привести к увольнению, но часто их следствием являются тяжелые заболевания и даже самоубийства. И многие честолюбцы и карьеристы с успехом используют этот метод для того, чтобы лишить места своих конкурентов. Там, где сегодня есть эта сексуальная интрига, она обычно развивается в нескольких направлениях: или между гомосексуалами в мужской компании либо в мужском отделе, или между начальником цеха либо отдела и молодой студенткой, которая обязана отработать в его подразделении производственную практику. Почти всегда такая практика моббинга присутствует там, где есть женщина-начальник и почти все ее подчиненные — мужчины. Последний пример как будто бы взят из театральной пьесы Дэвида Мамета, в которой студентка рушит карьеру своего преподавателя, обвинив его в попытке изнасилования. И в голливудском фильме «Разочарование» Барри Левинсона красивая, честолюбивая начальница (Деми Муур) обвиняет бедного, мелкого служащего (Майкл Дуглас) в попытке сексуального насилия.

Такую красивую интригу «на гладком паркете» инсценировала одна из служащих — секретарша восточногерманской фирмы в 1994 г. Назовем ее «Х». Имея доступ к документам, только она одна знала о том, что к ее суперпунктуальному шефу сегодня ровно в три часа должна прийти комиссия для проверки. Она также знала и то, что ее коллега и подруга могла бы получить место этого начальника, которого все на предприятии звали «чистюлей». Но это могло бы произойти только в том случае, если бы его уволили. Ровно в 14.45 она принесла господину Чистюле чашечку кофе и была немного любезнее, чем раньше. Верхние пуговицы на кофточке были расстегнуты немного смелее, чем обычно, тесно облегающая юбка больше, чем обычно, открывала ее стройные ноги. Ровно в три часа ее рука потянулась, чтобы поправить ему галстук, она слегка улыбнулась и потянулась к его уху, чтобы тихо сказать ему что-то на ухо. Вошедший в этот столь пикантный момент директор увидел эту недвусмысленную картину и подумал про себя: «Почему этот мерзавец так поступает со своей секретаршей? И она, бедная, наверняка должна молча страдать. Нет, так дальше продолжаться не может. Я не хочу, чтобы на моем предприятии были какие-то трудности».

И господин Чистюля нашел свою фамилию в списке уволенных при первом же сокращении. А подруга секретарши получила ту должность, о которой так долго мечтала. Теперь вы смогли убедиться, что сексуальный моббинг — вещь очень интересная и действенная. И конечно, если бы не случай, то обычное давление на господина Чистюлю могло и не принести результатов.

Против личности

Многие коллеги часто размениваются по мелочам. Такие высказывания, как: «Не могли бы вы писать .немного аккуратнее, а то я из-за вашего почерка ничего не понимаю» или «Пожалуйста, больше любви к работе, а не к тому, чем нужно заниматься дома», почти каждого могут вывести из себя. А иногда не только просто вывести, но и враждебно настроить.

Сильные ругательные выражения, двусмысленные намеки или прямые упреки, касающиеся частной жизни коллег на предприятии, являются одним из излюбленных средств, при помощи которых можно лишить конкурента способности бороться за занимаемое им место.

Психотеррор

Это средство часто применяется в борьбе двух конкурентов за одно место. Вот вам пример: крупная немецкая автомобильная фирма попросила свой бразильский филиал подготовить статью для одного из специальных отраслевых журналов. «Господин директор Бразил», который очень хотел вернуться обратно на родину и одновременно попасть в совет директоров, красочно описал новую, довольно успешную систему работы на предприятии. При этом он знал, что у ответственного за немецкий филиал господина Кауфмана были свои проблемы и что он уже во второй раз пытался занять место в совете директоров. К тому же его популярность среди сотрудников за последний год возросла, а вот успехи в работе фирмы оставляли желать лучшего. После того, как статья увидела свет, господин Кауфман решил, что это прямой выпад в его сторону, позвонил ответственному за выпуск ежемесячного журнала и попросил его оставить ему место для ответной статьи.

В ней он ополчился против своего обидчика — директора Бразила, опубликовав известные ему данные о работе отечественного предприятия, которые явились необходимыми предпосылками для успешной работы всех филиалов. И, не называя прямо своего конкурента, закончил статью в журнале следующими словами: «В некоторых странах, к сожалению, несмотря на хорошо поставленную систему внутри фирмы, никак не могут добиться успешной работы». Это попало в точку! Получив свежий только что отпечатанный номер журнала со своей статьей, господин Кауфман послал свою секретаршу на почту и велел ей разослать эту статью всем представителям фирмы за рубежом. Через восемь дней он был уже в совете...

Подобные психологические приемы особенно популярны среди менеджеров, потому что могут быть употребимы в любой ситуации, на многое начальство просто закрывает глаза, потому что как бы не к чему здесь и придаться. Особенно хорошо они используются для борьбы с конкурентами во время интервью. Даже такие люди, как Борис Беккер и Михаэль Штих, используют их в своей борьбе. Борьба одного человека против другого крутится вокруг получения кругленькой суммы в несколько миллионов марок. Поэтому арсенал психологического оружия включает в себя многие средства, применяющиеся как на поле, так и на пресс-конференциях: от прямого игнорирования и игры на нервах до бранных окриков.

Как-то раз Штих во время турнира на вопрос репортера о его взаимоотношениях с Беккером ответил: «А я его вообще здесь не видел». Он попал в цель. На следующий день Борис прочитал газету и был страшно зол на своего соперника. Так зол, что проиграл следующую игру.

Потом когда в своем интервью Борис сказал, что его столь высокооплачиваемый договор с одним из клубов подходит к концу, Штих, который по праву занимает одно из ведущих мест в мировой десятке лучших теннисистов, в следующем интервью заявил, что его контракты все подписаны и продлены. Михаэль всегда знает, когда лучше всего начать нападать. Он всегда, когда играет на турнире, держит наготове тщательно продуманные варианты игры, его уши всегда слышат, он всегда отмечает про себя что за, а что против него.

Анализируя результаты турниров 1994—1995 гг., даже дилетант может заметить такую закономерность: если Штих играет лучше и упорнее, то Беккер начинает проигрывать, или наоборот. Чтобы дать себе возможность играть друг против друга, они постоянно должны не только держать друг друга в поле зрения, но -и давать друг другу возможность иногда побеждать. Это же правило, распространяется и на играющих на крупных предприятиях или фирмах: если в одном отделе вся власть перешла в руки «Х», то во главе другого отдела наверняка появится «У».

Смерть репутации

Много сил приложили на рубеже 1994-1995 гг. немецкие христианские демократы в Берлине для того, чтобы нанести ущерб репутации одного из своих коллег, председателю весьма могущественной берлинской фракции Эрхарду Дипгену. Для того чтобы сделать это успешнее, в ход была пущена даже бульварная пресса, которая с большим удовольствием опубликовала закулисные слухи. К тому же было сказано, что может быть опубликовано множество фотографий бургомистра вместе с дамами вполне определенной профессии, которые постоянно его сопровождают. Подобные фотографии делались приватно и не должны были вообще никогда увидеть свет. К тому же сам Дипген долгое время недоумевал и говорил о них: «Разве они такие уж откровенные?»

Никто не задавал в статье лишних вопросов. Там было только сказано, что негативы находятся у одной персоны. Подобная игра на нервах всегда чревата тем, что такая тайна становится началом конца карьеры. Двери банков и промышленных кругов закрываются. К тому же все конкуренты моментально бросаются на поиски таких фотографий, предполагая, что когда они их достанут, то получают в руки непобедимое оружие. А ведь все дело в том, что с помощью средств массовой информации травить своего конкурента можно гораздо дешевле, чем гоняться за негативами, возможно, несуществующих фотографий.

Клевета

Это одно из самых действенных средств борьбы с конкурентами. Достаточно иногда просто сказать шефу: «Собственно говоря, я не могу вам это рассказывать, так как очень хорошо к вам отношусь и в вашем присутствии мне трудно говорить такое...». И конечно же, любой начальник будет не очень рад, если услышит, что коллега «Х» считает его «некомпетентным», «бездельником», «болтуном» или просто «нулем».

Многие из коллег допускают ошибки. А ведь это тоже прекрасный способ поставить их на место: «Шеф, компьютер опять вывели из строя. Интересно, Майер уже закончил свои компьютерные курсы? Он вчера был здесь».

Некоторые «любимые» коллеги стараются работать сверхурочно для того, чтобы, как им кажется, скорее и успешнее сделать карьеру. И тогда появляется возможность немного «исправить» работу одного из коллег, который по каким-то причинам работает дома (внести некоторые ошибки в текст на компьютере, испортить чертеж и т. п.).

И напоследок

Ложь и обман, трюки и тактика, конечно, не могут постоянно применяться, если вы мечтаете сделать хорошую карьеру. А главное, если вы рассчитываете свою жизнь вперед, то должны обязательно задуматься над тем, что, поступая таким образом, наживаете себе врагов и они могут вам потом отомстить. Если вы работаете начальником достаточно крупного отдела, то часто плохая обстановка на работе, к созданию которой вы тоже приложили свои усилия, может сказаться и на вас.

А из всего вышесказанного я предлагаю вам сделать для себя следующие выводы:

1. Всегда просчитывайте, как долго уже делятся ваши нападки на кого-то из коллег. Ведь может наступить время, когда этот человек поймет, кто интригует против него, и тогда он может стать опасным. Поэтому всегда будьте внимательны к тому, как вы себя ведете и не перегнули ли вы палку слишком сильно.

2. Всегда внимательно относитесь к тому, что происходит в вашей команде. Нет ничего хуже, если разборки начнутся в вашей собственной команде. Или там появится кто-то, кто хочет занять ваше место. Всегда помните о том, что ваша популярность в команде — залог успеха в борьбе за хорошую карьеру.

10

Какими мы себя, видим.

Тот, кто действительно это должен знать, скажет: «Где это видано, что деньги и формальности могут лишить человека моральных соображений? Мы интересуемся прежде всего имиджем, а не содержанием. Если кто-то так выглядит, что это производит на нас впечатление, то это гораздо важнее того, о чем он при этом думает!»

Ну, что же, мистер Редфорд был прав. В 1995 г. он был избран читательницами международного женского журнала «самым красивым мужчиной мира» и назван голливудской звездой. Его фильм «Билл Мак Кей — кандидат» показывает, как, соблюдая все правила нашей жизни, можно прийти к успеху. И в его целлулоидном хите «Быстрое шоу» он, полный драматизма, представляет, как можно упрочить и умножить власть, используя манипуляции, интриги, показные эффекты и ложь. Роберт Редфорд мог бы спокойно отнестись ко многому критически, у него прекрасный имидж одного из самых популярных шоуменов. Его знаменитая игра и имидж помогли ему достичь мировой известности, богатства и стать влиятельным человеком.

Не каждый молодой менеджер может сделать блестящую карьеру и использовать каждый подходящий для этого шанс, как это сделал Роберт Редфорд. Не каждый предприниматель имеет столько амбиций и возможность их осуществить на деле. И конечно, не каждому выпадает такая удача, как работа в Голливуде, где делают звезд. Поэтому не будем долго говорить о том, как хороши шоу нашего героя, а обратим лучше внимание на то, как выглядит этот человек, как он говорит, как вообще следует вести себя на приемах и конференциях или во время доклада супербосса. Это одно из слагаемых успеха.

«Собственный имидж», характеристика, как это называется в необходимом наборе документов каждого из нас, если нам приходится искать новую работу, выражается не только в датах жизни и ее событиях, но и в том, как и что мы говорим, оказавшись в первый раз на приеме у начальника или на конференции во время доклада.

Одна из пословиц, аналог которой есть практически в любом языке, гласит: «Дорога в ад вымощена благими намерениями». Менеджмент собственной жизни и планирование собственной карьеры могут также спокойно превратиться в ад, если не знать, что есть выход абсолютно из

любой ситуации. Я мог бы привести здесь из ряда вон выходящие примеры, которые были бы полезны для вашей профессиональной и частной жизни и карьеры, но ведь главное не в них, а в вашей уверенности, что даже самые незначительные характерные особенности поведения вы впитали в себя уже с молоком матери и теперь их следует только немного подкорректировать.

Представленные ниже 25 советов, аргументов и объяснений должны помочь вам научиться вести себя так, как подобает уважающему себя и уважаемому своими подчиненными шефу. Научиться правильно говорить и вести себя так, как должен вести себя чиновник, если он надеется сделать на своем поприще блестящую карьеру. Но, с другой стороны, вы должны, руководствуясь ими, научиться понимать язык символов и жестов своих начальников. Тем более, что абсолютно все начальники, перед тем как занять свое кресло, постигают эту же науку жестов и символов.

В любом случае я хотел бы избежать того, чтобы ваша профессиональная карьера строилась так, как это было сделано у героев телевизионного сериала «Закон Мэрфи» и подчинялась единственно логике, которой следовали герои этого сериала и согласно которой «получается только то, чему суждено быть». Если вы решите следовать такой логике, то, как Мэрфи, не добьетесь вообще никакого успеха.

1. Тот, кто мечтает подняться из низов на самые верхние этажи общества, независимо от того, идет ли речь об экономике или политике, тот должен прежде всего изучить, люди каких типов имеют больше шансов пробраться наверх и не только пробраться, но и остаться там. Кельнский институт социальных исследований при Кельнском университете под руководством профессора Эрвина Шойха провел в 1995 г. социологическое исследование. Анализ анкетирования управленческой элиты 500 крупных немецких предприятий показал, что около 96 процентов боссов среднего и высшего ранга мужского пола, их средний возраст — около 55 лет, в большинстве своем они имеют или экономическое, или юридическое, или инженерное образование. В среднем их карьера заняла 18 лет. Почти все из них имеют семью и более чем треть имеет трех или более детей. «Жена и дети являются стабилизирующим элементом», — как было замечено одним из опрошиваемых.

2. Профессор Шойх на основании проведенного им анкетирования характеризует среднестатистического менеджера следующим образом: «Он осторожно идет на персональный риск, работает чаще незаметно и так, чтобы это не очень бросалось в глаза. Он не может долгое время работать один без команды, поэтому чаще этот человек — хороший управленец. Своим профессиональным успехом он обязан прежде всего своему старанию, прилежанию, аккуратности и дисциплине. Часто он бывает «сухарем». В команде за ним всегда остается последнее слово, но скажет он его не раньше, чем посоветуется с теми, кто стоит выше него».

3. Тот, кто в первый раз в своей жизни посещает офис среднего предприятия и находится под впечатлением дубовых кресел, обтянутых кожей, или офис в стиле «гельзенкирхенского барокко» с толстыми коврами на стенах, напоминающих грюндерские времена, тот вовсе не должен сразу же предполагать, что его встретят с распростертыми объятиями, потому что шеф — веселый добрый толстяк. Для этого человека широкие взгляды абсолютно не свойственны.

4. По мнению удачливых менеджеров, на первом месте должны стоять не политические или какие-либо другие убеждения, а прежде всего те черты характера, при помощи которых достигается производственный успех. А если это уже удалось, то прикладываются немалые усилия, чтобы его укрепить и удержать!

5. У этого типа людей, сделавших самих себя, всегда очень осторожное отношение к деньгам. Лучше он будет писать карандашом, чем купит себе дорогую авторучку, если старую он недавно потерял.

6. Ирония и шутки считаются потерянным временем, ненужной забавой. И чем выше стоит человек на ступеньках иерархической лестницы, тем суше он сам и его отношение к подобным проявлениям юмора. Если вы уже достигли определенных вершин в своей карьере и у вас достаточное количество починенных, то не стоит подшучивать без особой надобности над своими подчиненными, так как они могут настроиться против вас: не стоит разрушать своими руками свою команду. Но и не надо острить по поводу тех, кто стоит выше вас: ваш начальник может решить, что вы — несерьезный и нереспектабельный человек.

7. «Не имеет смысла выбивать дверь, если ее можно открыть», — гласит американская народная мудрость. Не следует никого оскорблять, ругать или на кого-то кричать, даже если очень хочется это сделать. Не говорите о ваших коллегах плохо и не стоит никого яростно критиковать. Вполне возможно, что тот коллега, которого вы так раскритиковали, может быть любимчиком самого директора.

8. Первое испытание начинается уже тогда, когда юный карьерист переступает в первый раз порог предприятия, на котором он собирается делать карьеру: хорошее начало — всегда путь к успеху. Начальник, отвечающий за подбор персонала в больших концернах, на предприятиях или фабриках, всегда предложит новичку, кандидату на вакантную должность, пройти тест. Например, «Дойче Банк» за каждого успешно прошедшего аттестацию кандидата, который хочет продолжить свое образование для того, чтобы его знания и опыт в первую очередь были необходимы банку, выкладывает до 100 000 немецких марок. Интересно, что подобный тест включает в себя проверку «широты и способности анализировать материал, оценку риторических способностей претендента, контактность и мобиль-

ность, способность к концентрации и самодисциплине», а также непосредственное знание предмета.

Ясно, что вы, придя на собеседование, не будете изображать из себя слепца. Для того чтобы хорошо подготовиться к такому психологическому тесту, сейчас достаточно прочитать несколько книг на эту тему, так как эта область знаний стала в последние годы очень популярна. Я же от себя хочу заметить следующее: в Институте социологических исследований Бохумского университета была проведена научная работа, по результатам которой был сделан следующий вывод: результаты подобного теста могут определить не только способности человека как таковые, но и показать, насколько велики его шансы на хорошую карьеру. Из 400 победителей анкетирования между 1971 и 1980 гг. (причем тогда все они были еще абитуриентами) уже к 1994 г. 54 процента сделали успешную карьеру и стали директорами или членами совета директоров. Конечно, если вы только что закончили институт и проходите собеседование по приему на работу, то просто обязаны владеть теми знаниями, которыми владеют начальники, отвечающие за подбор кадров. Не стоит, идя на собеседование, действовать в соответствии с поговоркой: «Или пан, или пропал». Но если вы решили успешно пройти собеседование, то должны точно себе представлять, какую работу хотите получить и способны ли выполнять ее так, чтобы потом не потерять место.

9. Просьба помочь снять квартиру или подобные этой могут не понравиться. Это может создать впечатление, что вы совершенно беспомощны, а на работе любят сильных.

Только тогда вы можете думать, что все уже о'кей, если стоите уже достаточно высоко. Да и то, остерегитесь! Иногда лучше быть внизу, чем быть обожженным солнечными лучами. Или вы думаете, что, стоя наверху, вы не сможете получить уведомление об увольнении? Что вам больше нравится? Ведь если вы не являетесь директором данного предприятия или фирмы, то напротив вашей фамилии всегда может появиться подобная запись.

10. «Время — деньги» — этот лозунг как раз подходит к тому образу жизни, который вы должны выбрать, если решили сделать карьеру, так как планирование карьеры состоит не только из вложенных с вашей стороны усилий и энергии, но также и вашего времени — встречи с нужными людьми, маленькие праздники, многочасовые подготовки к совещаниям или написание речей для выступлений на фирме или предприятии. И всегда для этого просто необходимо иметь много времени, а его-то как раз и не хватает. Я посоветую вам завести специальное расписание нужных дел. На листе бумаги напишите, когда, где, с кем вы должны встретиться в ближайшую неделю, с кем должны пойти поужинать, что и когда сделать и т. д. Потом напротив каждого пункта проставьте обозначения важности этих контактов для вас: чем менее важен контакт, тем меньше его временная квота! Записывайте также, какие выступления и когда вы должны сделать, и отмечайте

те, которые уже прошли, проставляйте оценку их качества, с вашей точки зрения. Если речь получилась хорошей, то используйте ее части несколько раз. Надо только немного изменять некоторые обороты.

11. «Время - деньги»... используйте время ожидания в приемной вашего начальника для того, чтобы оценить его поведение и продумать собственную манеру. Если шеф заставляет себя ждать, то это может означать следующее:

- ❖ у него плохие манеры,
- ❖ вы хотите поговорить с ним насчет повышения заработной платы, и он это уже понял,
- ❖ он хочет показать вам, «кто в доме хозяин».

Если вы во время ожидания приема сидите в комнате вместе с секретаршей, то советуем вам понаблюдать за ее поведением, ее манерами. Если прошло уже больше 15 минут с тех пор, как доложили о вашем приходе, то просто возвратитесь к себе в отдел, объяснив это тем, что у вас много работы, которая не терпит отлагательства, но при этом попросите секретаршу объяснить начальнику, что вы отправились работать. Таким образом вы дадите ему понять, что стремитесь работать, а не тратить время попусту. На больших фирмах это очень ценится.

12. Заставьте также вашего начальника подождать часок-другой перед тем, как сдать какой-либо отчет или проект (но при этом, конечно, работа должна быть сделана «на отлично»). Это покажет ему, что:

- ❖ вы действительно хотите как можно лучше сделать проект,
- ❖ не все зависит от его мнения,
- ❖ вы хотите информировать также и других специалистов в этой области, чтобы в решающий момент они могли бы высказать свое положительное мнение о вашей работе. Если все выскажутся в вашу пользу, а не в пользу вашего шефа, то вы сами решите, как поступить.

13. Следите также за тем, не получил ли коллега одного с вами ранга большую служебную машину, новый удобный кабинет или путевку в санаторий с уже оплаченными билетами первого класса, так как ничто не задевает больше, чем материальные успехи сослуживцев одного с вами уровня! Правильная самооценка является хорошим фундаментом для самосознания, иначе вы долго будете страдать по поводу того, что вам пришлось лететь не тем классом, который могут позволить себе ваши коллеги. Позаботьтесь о чувстве собственного достоинства: вы вырастаете в собственных глазах, когда увидите обстановку первого класса.

14. То, как вы сидите, показывает тем, кто за вами наблюдает, насколько вы уверены в себе и какой властью обладаете. Если вы без тени сомнения спокойно занимаете в конференц-зале место во главе стола, то или являетесь руководителем, или имеете все основания отводить себе руководящую роль. Это показывает многим, как к вам надо относиться.

Проблема возникает тогда, когда совещание или переговоры проходят за круглым столом. Это сразу перечеркивает всю иерархическую субординацию. И тогда роль играют другие признаки, по которым можно обнаружить самого главного из сидящих за столом: чем меньше гора деловых бумаг перед сидящим, тем больше у него власти и авторитета.

15. Анализируйте собственное поведение в целях изучения своего характера, но при этом не забудьте проанализировать поведение вашего начальника. Это особенно важно при первом посещении:

- ❖ огромный, бросающийся в глаза своими размерами письменный стол: перед вами очень организованный человек, обладающий высокой степенью самоконтроля;
- ❖ из кабинета виден проход в маленькую комнату с диваном, душем, туалетом: даже если он и не принимает здесь душ, все равно перед вами человек с творческими наклонностями;
- ❖ винтовая лестница на второй этаж, три больших окна, много света, на полу и подоконнике стоят экзотические комнатные растения: этот человек всегда следит за тем, какое впечатление он производит, ему небезразличен его имидж;
- ❖ кожаная мебель с бронзовыми набалдашниками, сияющие хромированные лампы, плюшевой гарнитур, медные барельефы на стенах: этот тип шефа не может в силу каких-то причин развернуться дома и поэтому «отводит душу» на работе в своем офисе, он очень хочет быть любимым начальником, казаться или быть терпимым, чувствительным и доступным;
- ❖ картины с изображением сцен в гольф-клубе или яхт-клубе на стенах: этот человек любит путешествовать, у него много связей и достаточно средств для удовлетворения своих прихотей;
- ❖ стул у стола немного поднят, с откидной спинкой, так же устроены и кресла для посетителей: этот человек страдает не от своей полноты, а от недостатка, как ему кажется, собственного величия.

С другой стороны, вы сами на месте начальника постоянно проверяете, насколько далеко и широко распространяется ваша власть, и для этого наверняка будете использовать всевозможные символы власти, которые, как вам кажется, подкрепляют концепцию о ваших возможностях. И к тому же, как это часто бывает, оказывают достаточно сильное влияние на вашего партнера по переговорам, действуют на его отношение к вам!

16. Бумага, на которой печатаются письма вашего шефа, или бумага для писем и конверты, которыми вы сами пользуетесь, если вы — директор какого-либо предприятия или фирмы, может сказать о многом. Чем важнее человек, послание которого вы получили, тем меньше украшений на бумаге. По бумаге для писем можно определить престижность фирмы, которая вам это письмо прислала: чем больше пространства и пустого места (для подписи или для чего-либо в этом роде, для ваших замечаний, например), тем выше статус фирмы.

17. Иногда бывает так, что перед важным совещанием или важной встречей на лбу выступают капельки пота, в душе поселяется страх, а речь начинает звучать как-то неестественно, как будто вас запрограммировали. Все ясно, все признаки и симптомы налицо. Страх перед конфликтами в общении, боязнь выступить перед большим количеством народа, давление со стороны других людей. Отныне не должно быть никаких проблем. Давайте заменим негативное мышление на позитивное. Многие знаменитые психологи и психотерапевты нашего времени подчеркивают, что самосознание, харизма и способность воодушевлять и увлекать - это не только и не столько дар божий, сколько натренированное поведение.

Поэтому эту технику можно назвать «якорь». Вы можете попробовать тренироваться один, но лучше всего это делать в какой-нибудь дружеской компании, где никто никого не стесняется и не боится. Например, выражение лица человека, сосредоточенного на каких-то мыслях, вовсе не говорит, что он (допустим, ваш начальник, если он постоянно с таким лицом) — «злая собака». Вполне возможно, что этот человек честолюбив и имеет большие планы на будущее, которые очень хочет претворить в жизнь. Такая ситуация, проигранная в компании, поможет вам не пугаться людей с таким выражением лица, а видеть за этим нечто другое. И всегда прибегайте вновь и вновь к испытанному средству: взгляните по-новому на поведение, язык, привычки вашего начальника, повторите их сами, «поиграйте» в вашего шефа. Через некоторое время в вашей голове появятся более позитивные мысли по отношению к нему, наконец вы перестанете чувствовать себя скованно в его присутствии, не будете больше испытывать страх в разговоре с ним. Вскоре ваше постоянное напряжение в его присутствии сменится спокойным отношением к нему, что не пройдет для него незамеченным. А это уже шанс вырасти!

18. Если во время вашего выступления на конференции, каких-нибудь обсуждений, дискуссий кто-то вдруг встает из-за стола, будь этот человек на уровне председателя правления или более низкого уровня, это вовсе не обязательно должно означать, что вас не уважают, что этот человек решил, будто вы уже не сможете сказать по этой теме ничего дельного. Не стоит вследствие этого моментально падать духом.

Тема, обсуждение которой шло так бурно до этого инцидента, для вас вовсе не закончена, но, вполне возможно, будет вскоре обсуждаться по-другому. При этом важен только тот факт, что такое поведение может означать и отказ от дальнейшего обсуждения темы. Примером тому может служить поведение бывшего Генерального секретаря ЦК КПСС Н. С. Хрущева, когда он на заседании ООН в Нью-Йорке стучал по трибуне своим ботинком.

Обстановка на совещании всегда показывает, кто и насколько спокойно воспринимает происходящее за столом. К тому же разногласия между отдельными представителями в совете директоров не обязательно должны быть очень значительными, но они могут быть большими между различными

отделами, что выражается не только в поведении людей по отношению друг к другу, но и в демонстрации различных символов власти. И многие супербоссы очень любят, когда подчиненные им начальники отделов понимают свое зависимое положение, и неоднократно дают им это почувствовать.

19. Если вам так повезло, что ваш начальник — женщина, то ни в коем случае не пытайтесь украсить ваше плохое выступление или плохо составленный отчет «воздушным поцелуем». Если же вы сами «начальница», то, здороваясь, можете позволить себе перепутать мужскую и женскую манеру приветствия и вместо того, чтобы просто немного поклониться, подадите руку. Но только не балуйте своих подчиненных, не кормите их «руки» слишком часто! А то они съедят вас вместе с рукой!

20. Важнейший аксессуар вашей удачной карьеры — телефон. Он предоставляет огромные возможности для переговоров, экономит ваше драгоценное время и дает возможность обсудить многие вещи заранее или просто более подробно поговорить с одним из коллег. Но если вы звоните первый, то должны примерно представлять, на какую тему хотите поговорить с вашим коллегой. Ваши вопросы должны звучать четко, кратко и понятно. И если вы хотите сделать хорошую карьеру, то не советую вам заводить длинные личные беседы с вышестоящим начальством. Вы можете показаться словоплетом.

21. Подумайте также о следующем: чем дольше вы пытались прозвониться, тем напряженнее разговариваете по телефону. Если вы говорите так, как будто только что пережили стресс, то это свидетельствует не только о том, что вы очень долго прозванивались, но также и о том, что если вы — мужчина, то не отличаетесь терпением и требовательны, а если женщина, то иррациональны и чувствительны. Но вы ведь не хотите, чтобы это поняли те, кто вас окружает, не так ли? Для этого применяется старый трюк: если вы разговариваете по телефону стоя, то это повышает вашу самооценку в собственных глазах, в вашем голосе звучит больше авторитета и уверенности в себе, так как, когда вы стоите, улучшается кровообращение, что повышает способность концентрироваться, а следовательно, у вас больше шансов успешно провести беседу.

22. Вы просто обязаны делать доклад на конференции стоя, ваша хорошая осанка будет еще одним аргументом в вашу пользу. При этом попытайтесь не опираться локтями на кафедру или стол и не держаться за него руками. Вы ни в коем случае не должны вести себя как потерянный, уставший от жизни человек. Лучше, если вы будете стоять прямо, не напрягаясь, грудью вперед и смотреть прямо на тех людей, которые вам больше всего необходимы для успешной карьеры.

23. Во время больших съездов, встреч, конференций всегда бывают маленькие перерывы, во время которых люди могут встретиться и

поговорить друг с другом и с важными людьми. Если говорить о долгосрочном планировании карьеры, то такие разговоры наедине — одни из лучших помощников сделать хорошую карьеру. Ваши первые знакомства, первые контакты, первые пожатия руки важных для вас людей как бы уже программируют определенный круг общения, что будет важно для тех людей, которые увидят вас, беседуя с этим человеком. Параллельно с этим формируется так называемая «социальная зона», в которой вы начинаете общаться во время перерыва или банкета. Она составляет от 1,05 до 1,30 м вокруг вас. Это то расстояние, на котором обычно поддерживается деловая беседа, и респектабельная дистанция по отношению к вам и вашему партнеру. Поэтому, если кто-то приближается к вам на такое расстояние, будьте готовы к беседе. Вы можете без особого труда потренироваться перед зеркалом держать эту дистанцию.

24. При интерпретации сигналов языка жестов прежде всего следует избегать опасности неправильно интерпретировать тот или иной жест. Поэтому начальник должен быть прежде всего хорошим наблюдателем. Если шеф ведет себя правильно, то это подтверждается отношением к нему его подчиненных. Вы должны подумать над следующим:

❖ Если босс улыбается, то скорее всего происходящее ему нравится. Однако часто подобные улыбки неправильно интерпретируются как «презрительные» и «насмешливые».

❖ С другой стороны, ваша улыбка в какой-то момент может показаться обезоруживающей или, наоборот, независимой.

❖ Улыбка — это вообще очень хорошее оружие, в особенности тогда, когда вы чувствуете, что сейчас вас начнут ругать или хотят повесить на вас голос. Для каждого, с кем вы встречаетесь, у вас должна быть припасена улыбка: для босса — тихая и скромная, для подчиненных — более хитрая.

❖ А вот мелкие гримасы всегда рассматриваются как проявление агрессивности, как будто вы хотите кому-то отомстить, кому-то не доверяете, имеете на кого-то зуб. Поэтому я советую вам всегда следить за выражением лица. На вашем лице должно быть именно то, что вы хотите показать, хотите выразить.

25. Не каждый взгляд достоин внимания. Если ваш начальник завороченно смотрит на бриллиантовое кольцо у вас на пальце, то скорее всего он не любит им, а просто оценивает вас и ваши способности. У многих людей часто бывает такой взгляд, как будто они смотрят в пустоту, в особенности это неприятно, когда такой взгляд появляется у начальника во время разговора с подчиненными. Последние могут подумать, что их не слушают. Однако не стоит смотреть прямо и в упор, это тоже вызывает раздражение. Лучше всего всегда делать умное лицо с живыми глазами.

Вели начальник сердится...

...то это всегда палка о двух концах. По его собственному мнению, он без всяких угрызений совести может уволить ненужного, неумелого, неопытного, неполюбившегося или имеющего пенсионный возраст подчиненного. И найти на его место лучшего, более умного и опытного.

Но, с другой стороны, из ситуации увольнения вытекают определенные конфликты. Впрочем, это бывает не всегда.

В этой главе слово «сердится» может пониматься только как форма поведения начальника независимо от того, маленький это начальник или большой. Что же касается вас, то если вы уже поднялись на какую-то ступеньку в социальной иерархии у себя на предприятии, то в этой главе вы сможете найти и описание некоторых практических и психологических приемов, которые помогут вам правильно вести себя в некоторых ситуациях и смочь создать себе определенный имидж. К тому же приемы, которые будут описаны в этой главе, помогут вам бороться и против других людей, которые в свою очередь используют такие же трюки.

Собственно говоря, кто из нас не отказался бы стать председателем правления крупной компании, большим начальником, владелицей салона, преуспевающим врачом, собственницей большого предприятия? Но это не для каждого, да и не каждый может и хочет с этим справиться. Пословица «Кому Бог дал работу, того наградил и способностью ее делать» сегодня способна только рассмешить. Недавно появившееся в нашем лексиконе слово «шеф» происходит из латинского *caput*. В английский оно перешло из старофранцузского и означает не что иное, как «голова». И правильно: если фирма начинает «загибаться», то здесь скорее всего проблема в том, кто стоит во главе предприятия. Поэтому во главе фирмы всегда стоит «голова», хотя в наше время часто встречаются различные исключения.

Многие начальники для того, чтобы подняться на очередную ступеньку вверх, должны выдерживать очень сильный нажим. Чтобы по пути к вершине не потерять голову и одновременно с этим свое кресло, они часто работают грубо, эгоистично, жестко. Они должны так распределить рабочие места, чтобы сэкономить деньги и не расширять штат сотрудников, поэтому вынуждены постоянно устраивать конкуренцию среди сотрудников для того, чтобы те «выживали» друг друга, а не их.

Так как старые добрые времена уже давно прошли, то начальник — это уже не добрый все понимающий полудруг. Сегодня часто занимает важный пост и достигает вершин тот, кто не так уж хорошо владеет профессиональными навыками. Главное, чем он владеет, — это умение делать карьеру. Поэтому фирмой часто руководят по принципу «Что хорошо для меня, то хорошо и для фирмы». На вас разгневались из-за пустяка и теперь вы боитесь потерять работу. Мудрый Конфуций 2500 лет тому назад сказал: «Настал час и можно начать бояться потерять службу, но ее потеря вовсе не означает, что вы потеряли способность действовать».

Само собой разумеется, что вы как начальник имеете возможность уволить сотрудника, но и вас самого могут уволить. И ничего не спросят при этом. В чести сейчас только хладнокровные люди, понимающие только грубую силу. Поэтому следующий раздел для вас и вашей записной книжки.

Ваши персональные основания

О причинах, по которым вы должны, или хотите, или обязаны кого-то уволить, вы, вероятно, уже прочитали в предыдущих главах. Но, собственно говоря, есть и другие, хотя несколько иррациональные основания.

Прежде чем «спалить» собственный отдел, начальник бессознательно начинает искать виновного, чтобы отвести подозрение от всех и выиграть время.

Хорошие основания для увольнения появляются тогда, когда у кого-то из коллег обнаруживается больше способностей, чем у самого начальника.

Потенциальные конкуренты чаще всего вызывают раздражение, а не заставляют заняться повышением квалификации. Если это происходит в вашей команде, то нужно как можно быстрее устроить «перетряску» кадров и кого-то уволить. Этим вы упрочите свои позиции и одновременно ослабите тех коллег из вашей команды, кто почувствовал себя сильнее вас. И главное, вы многих лишите надежды занять ваше место.

Вполне возможно, что, переходя внутри предприятия с какого-то места на более высокое или вообще на пенсию, вы начнете искать себе преемников, тех, кто будет продолжать проводить вашу линию без вас. Прежде всего это должны быть люди, которые начинали работать на вашем предприятии. Часто такие передвижения делаются благодаря протекции. Кто-то становится преемником директора потому, что он является племянником его жены. Где вы прежде всего будете искать кандидата на место собственной секретарши? Наверняка по знакомству, среди друзей или родни. Но даже если новичок и приходится вам родственником или хорошим знакомым ваших родственников, то я все равно советовал бы вам вначале его немного попугать и «прищучить». Потому что, даже если он и хороший специалист, то должен забыть на работе о том, что он — ваш родственник! Хорошая команда тоже бывает не на всю жизнь...

Каждый новый только что пришедший начальник норовит создать свою команду. Если же у него когда-то была такая команда, то он ее старается перетащить с собой на новое место. К тому же на многих предприятиях рабочие места из-за безработицы и экономии средств распределены так, чтобы не брать новых сотрудников. Поэтому когда приходит новый начальник, то могут «полететь» старые головы. Например, нечто подобное было в издательстве «Аксель Шпрингер» между 1993 и 1994 гг., когда каждый вновь приглашенный главный редактор разгонял ранее набранную старую команду и приводил с собой новую. Причем при каждом новом главном редакторе увольнения происходили буквально по пустякам. В результате такой карусели с подбором персонала убыток, который понесла

компания, составил почти в 60 млн. марок, а сколько стоил потерянный авторитет — этого никто не считал.

Даже начальник среднего ранга имеет все возможности уволить нерадивого служащего, который к тому же уже 3 года учится на одном и том же курсе в институте.

Одной из самых действенных причин увольнения секретарш, ассистенток и т. д. может стать ревность жены шефа. Совсем в духе девиза «Чем ближе к солнцу, тем больше жжет». Кокетливая, хорошенькая секретарша может быть уволена, если она не приглянется жене шефа, даже если у нее и в мыслях нет отбивать ее мужа.

Я хорошо знаю одного руководителя среднего звена на одной из фирм, занимающихся производством телевизоров, который сам вздрагивал, встречаясь со своей секретаршей, так как ему постоянно казалось, что она слишком двусмысленно на него смотрит. В результате секретарша, которая любила носить короткие юбки и смотреть томным взглядом на своего шефа, была уволена. Тем более, что, встречаясь с ним, она обычно молчала, ничего не говоря, что тоже его раздражало. Когда же ее уволили, мой знакомый наконец-то спокойно вздохнул...

Смотрите прежде на анкету

Для того чтобы взять на работу еще одного сотрудника в наше беспокойное время вечной конкуренции, требуется не только присмотреться к тому, кого вы берете на работу, но и подумать, выдержит ли бюджет фирмы содержание еще одного человека. Самый простой случай, если речь идет об объявлении на вашей фирме вполне официального конкурса на вакантную должность. Гораздо сложнее, если для того, чтобы взять нового сотрудника, нужно уволить кого-то из старого персонала. Вот на что вы должны обратить внимание при этом:

❖ «Поданное с соблюдением сроков сообщение об увольнении» требует обоснования. Это значит, что вы в качестве начальника или посредством «дружеских» намеков в кругу коллег должны нажать на возможную жертву. Это могут быть и намеки типа «Слишком много времени у вас уходит на лечение вашей болезни». Такие обоснования, как «невыполнение поставленных перед сотрудником задач» или «постоянно повторяемые ошибки, невнимательность», вполне достаточны, чтобы уволить сотрудника. Но в любом случае еще до увольнения вы должны письменно сообщить сотруднику о причинах вашего недовольства. И только после третьего «предупреждения», если человек не стал лучше работать, вы имеете полное право послать ему уведомление об увольнении.

❖ «Бессрочное извещение об увольнении» вы подготавливаете тогда, когда постоянно замечаете за человеком такие недостатки, как оскорбление начальства, повторный отказ выполнять работу, прогулы, разглашение служебных тайн и т. п. На предприятии подобные вещи обычно

регистрируются и вы имеете право уволить этого человека в течение двух недель.

❖ Извещение, которое получает увольняемый с работы, следует хорошо подготовить. Вы должны знать, что несправедливо уволенный сотрудник имеет право в течение определенного срока подать на вас в суд. К тому же если вы знаете, что ваша «жертва» действительно нуждается в деньгах, что он сам не в состоянии содержать семью и, кроме того, вечно в долгах, то стоит избрать более человечный путь. Никогда не забывайте, что вы можете предложить человеку в такой ситуации определенную сумму с тем, чтобы он сам спокойно ушел с фирмы.

Основное правило для каждого начальника в случае увольнения: чем болезненнее для человека получение извещения об увольнении, тем серьезнее вам стоит подумать над тем, чем это можно скрасить. Но, с другой стороны, чем пугливее и скованнее ваша жертва, тем быстрее и дешевле обойдется ее уход с предприятия.

Если вы направили неполюбившемуся вам коллеге предупреждение о том, что больше не хотите терпеть его плохое поведение, и это не подействовало, то имеете полное право применить по отношению к нему другую меру: сократите ему жалование. Кроме того, вы как начальник можете перевести его на другую, менее квалифицированную работу — постарайтесь усмирить его таким способом...

Чувствуете ли вы сами себя спокойно перед предстоящей беседой об увольнении? Вы уверены, что слезы и личные причины не убедят вас оставить этого человека на месте? Посмотрите на себя в зеркало перед началом беседы, сделайте свое лицо напряженным и бессердечным и только после этого начинайте беседу.

Ваши методы

Всегда ли вы ведете себя спокойно, когда сидите за рулем или читаете доклад на конференции? Если вы даже хозяин фирмы, то все равно следите за тем, чтобы не говорить «нет» слишком часто! И постарайтесь как можно чаще избегать появления конфликтов, кого бы это ни касалось. Действуйте в соответствии с девизом «Возможно, в будущем мне придется делать с коллегой X отчет, так зачем же я сейчас буду с ним ссориться?». Только не стоит мириться с ситуацией, когда ваши подчиненные оскорбляют вас прямо в глаза или у вас за спиной. Именно тогда стоит включить «пожарную тревогу»...

Если человек, которого вы выбрали в качестве жертвы, постоянно раздражает вас своим поведением, то сначала постарайтесь собрать о нем всю возможную информацию. Понаблюдайте за тем, как живет ваша жертва, соберите материалы и сведения о том, что происходит у него дома, чем он увлекается и вообще что он за человек. И тогда у вас будет достаточно причин уволить его при первой же возможности.

Если вы — шеф среднего звена, то я советую вам сыграть в так называемый эффект изумления: в то время, как вы спокойно и уверенно готовите материалы для увольнения, не стоит об этом распространяться, чтобы ваша жертва, когда она будет об этом уведовлена, была бы прежде всего сильно шокирована. Вы должны положить ему на стол уведомление или извещение об увольнении в тот момент, когда у него будет удачный день. Это действует безотказно...

Если вы занимаете должность шефа средней руки на большом предприятии, то предположительно у вас должен быть достаточно большой штат для того, чтобы иметь возможность наблюдать за всеми вашими подчиненными. И в то же время следить, чтобы никто не посягнул на ваше место. Если, к счастью, у вашего предприятия есть филиал, то кого-то из слишком надоедливых, но толковых коллег можно отправить туда.

На маленьких предприятиях выгодно также использовать такие трюки, как обращение на «ты» или даже «несколько слезинок», случайно пророненных во время беседы с глазу на глаз с тем из ваших коллег, кого вы хотите уволить: «К сожалению, у меня достаточно оснований, чтобы тебя уволить. Но я сам понимаю, насколько это тяжело. Увы, я просто вынужден это сделать, так как этот приказ пришел сверху. Я должен сокращать штат, так как иначе у нас в этом году будут большие убытки. Я все понимаю, у меня так же, как и у тебя, двое детей, их надо растить, выводить в люди, а для этого нужны деньги. Мне самому до пенсии осталось четыре года и меня, вполне возможно, ждет твоя участь. Что же я должен делать?» В конце беседы ваша жертва уходит от вас с двояким чувством: с одной стороны, она получила уведомление об увольнении, а с другой, сознательно перейдя на «ты», вы делаете его членом замкнутого круга начальников, что не может не льстить ему. И тогда он уже не спрашивает, почему и за что.

Ваши объяснения

На больших предприятиях для бесед об увольнении есть специальные сотрудники, обычно это юристы или начальники отдела кадров. Увольняемый сотрудник или сам приходит к нему, или его вызывают, при этом они умеют это делать тактично, осторожно и аккуратно.

Как начальник вы должны сами определить срок увольнения. При необходимости можно использовать как жесткий, так и покровительственный тон в разговоре «о дальнейшей невозможности продолжать сотрудничество», «о недостатках в работе» и «о том вреде, который нанесла фирме его деятельность».

Последний начинает или «кипеть» от негодования, или его охватывает страх перед неизвестным будущим, или он впадает в анабиоз, не зная, что теперь делать дальше. Конечно, если вы твердо решили, что этот человек должен уйти с фирмы, то не должны обращать внимание на его реакцию.

Самое лучшее начало для проведения беседы об увольнении напоминает одна из китайских пословиц: «На каждом долговечном дереве

обязательно есть пара гнилых веток». Это долговечное дерево — конечно, ваше предприятие. И для того, чтобы в будущем сохранить его и рабочие места на нем, необходимо сейчас пожертвовать кем-то из вашей команды. Для вас это будет лучшим объяснением того, чтобы избавиться от нерадивых сотрудников: «Дорогой коллега, когда-то в лучшие времена вы очень помогали нашей фирме развиваться, но сейчас...».

Замечательно в такой ситуации звучит реплика, в которой одновременно присутствуют и пряник, и кнут: «Итак, мой дорогой коллега, мне очень жаль, что это коснулось именно вас. Эти бесконечные перестановки напоминают чуму, которая уничтожает все на своем пути. И список тех, кого это коснулось, увеличивается все больше и больше, это может коснуться всех, даже меня. Ваше увольнение вовсе не означает, что мы ополчились именно против вас. И если бы я только мог, то не только заступился, но и смог бы поискать для вас другую работу на нашем предприятии. К сожалению, вы — не единственный, кто должен покинуть нашу фирму, следующее увольнение будет еще глобальнее!»

Особенно удачно вы будете действовать, если примете ничего не подозревающего сотрудника у себя в кабинете с улыбкой и объятиями, усадите в кресло и дружелюбно попросите секретаршу принести вам две чашечки кофе. И только тогда, когда за ней закроется дверь, вы медленно и почти трагично начнете свою речь: «Уважаемый коллега, вы знаете, как хорошо я к вам отношусь. И я могу со своей стороны подсказать вам адреса нескольких хороших адвокатов». На удивленный вопрос сотрудника, зачем ему нужно обращаться к адвокатам, ответьте: «Дело в том, что я вызвал вас для того, чтобы поговорить о вашем увольнении. Вот извещение об увольнении, которое я обязан вам вручить и вы должны поставить на нем свою подпись». Вы не только поразите вашего коллегу так, что он на некоторое время лишится дара речи, но и выйдете победителем, так как эффект неожиданности лишит его всякой способности к сопротивлению.

И напоследок

Вполне возможно, что вы сами, будучи начальником большого отдела или даже директором фирмы, оцениваете себя как человека не только красноречивого, но и достаточно жесткого для того, чтобы спокойно выдержать подобный разговор. Но над вами есть начальник еще более жестокий в таких делах, чем вы сами, и вы это знаете. При этом он часто использует вас как инструмент в своих замыслах. Я могу порекомендовать вам в этом случае вести себя так, как ведут себя волки из одной стаи: не стоит выступать против более сильного волка, защищая более слабого. Так как ваш шеф действительно может быть очень сильным и властным вожаком, то не стоит противоречить ему, если он решил кого-то уволить. У него самого уже давно нет сильных конкурентов, так как он сам их выжил. И он не любит конкуренции, поэтому ваше сопротивление может быть понято как растущая конкуренция. Терпите его давление до тех пор, пока у вас самого не

появятся хорошие шансы где-нибудь в другом месте или пока вы не сформируете себе хорошую команду.

Усмирять себя — большое искусство, но только при условии, что вы сами начальник и над вами тоже есть начальник. Не стоит ему показывать, что вы рассердились или обиделись. Но всегда во время разговора с начальством надо иметь непробиваемое лицо и не терять уверенности в себе.

Приведу несколько примеров.

1. Начальник, ответственный за составление программ на крупном немецком телеканале, не только закончил очень хорошие курсы по менеджменту, но и, что называется, собаку съел в таких делах. Однако при составлении программ он всегда отличался сильно выраженными левыми взглядами. Случилось так, что его передачу переставили в эфире. А в это время у него должен был начаться отпуск. Приглашенные из Бонна и Берлина политики были в шоке, когда, придя на студию, обнаружили, что программа снята. После того, как они пришли в себя от потрясения, потребовали возмещения убытков. Начальнику пришлось взять всю ответственность на себя, он получил извещение об увольнении. Но коллеги видели его улыбающимся и спокойным. Он уволился и уехал в Тоскану. Работать...

2. Член правления одной из самых больших и мощных электронных фирм в Берлине должен был наладить контакты с японскими коллегами для того, чтобы совместно с ними его предприятие смогло начать изготавливать компьютеры. Все понимали, что именно от этого зависит сейчас будущее берлинской электроники. Но этот человек уже давно имел предложение поработать из Штутгарта, которое ему очень нравилось. К сожалению, его контракт с берлинским предприятием истекал только через три года. Наконец-то ему представился хороший шанс порвать отношения. Он отправился в Токио и перессорил там всех будущих партнеров. Договор подписан не был. Правление директоров берлинской электронной фирмы моментально его уволило, что дало ему возможность сразу же уехать в Штутгарт. Там же только в одной из местных газет появилась маленькая юмористическая заметка...

3. Если вы сами хотите уволиться, то прежде всего должны постоянно работать на два фронта. При любой возможности вы должны показывать вашему начальнику, что хорошо работаете, на конференциях вы всегда должны выступать блестяще, все отчеты должны быть написаны вовремя. Из-за своей лени ваш босс, возможно, будет делегировать вам часть своих полномочий. Главное, чтобы ваши коллеги любили вас по-прежнему и никто бы не догадывался, что вы ищете себе новое место. Тем более не стоит распространяться о ваших планах тогда, когда ваш начальник относится к вам хорошо, ведь, возможно, вам и не придется уходить. Вы же хотите повышения?

Как использовать того, кто стоит ниже вас

«В любой иерархии сливки взбивают так долго, пока они сами не потекут за края тарелки», — сказал один из самых удачливых менеджеров в США. Вам все ясно, не правда ли?

Здесь речь пойдет прежде всего о руководящем составе, о том, как выжить в мире конкуренции, которая наверху еще жестче и сильнее, чем внизу и в центре. Каждый начальник всегда имеет две стороны существования: как он работает сам и как он заставляет работать тех, кто ему подчиняется. Находится ли он сам под сильным давлением на него сверху или давит на тех, кто внизу? Может ли он это сделать, хочет ли он это сделать, разрешено ли ему это сделать?

«Жизнь начальника — это работа раба», — неоднократно подчеркивают многие начальники. Это происходит потому, что они или вынуждены работать так же, как и их подчиненные, или потому, что работают много, а зарплату получают «рабскую». «Кто работает, на того тоже работают» — гласит одна баварская пословица. Так что если шеф держит в ежовых рукавицах все отделение, то и его, видимо, тоже в них держат.

Раньше, в средние века, все было гораздо проще. Тот, кто стоял на вершине пирамиды, отдавал приказания, тот же, кто стоял внизу, должен был их выполнять. Однако времена все же изменились. Служащие на предприятиях «Круппа» как раньше, так и до сих пор сталкиваются с сильными проявлениями власти. Такие понятия, как «беспрекословное подчинение приказам сверху», «внутреннее правление», «наказание заслушание», до сих пор являются сущностью этой фирмы.

Однако для многих фирм слепое подчинение все-таки уже перестало быть постоянной тенденцией, которую развивают и которую предпочитают многие начальники. Сегодня хорошее руководство прежде всего зависит не от того, насколько сильно запуганы ваши подчиненные и как быстро и без вопросов они выполняют ваши приказания, а от умения начальника вести себя психологически правильно как по отношению к тем, кто находится в его подчинении, так и по отношению к вышестоящему руководству. На эту тему написано достаточное количество книг, но вывод из них один: научитесь не приказывать и требовать только послушания, а мотивировать своих подчиненных и заставлять их думать.

Конечно, здесь речь пойдет не о том, как лучше всего научиться мотивировать своих подчиненных на выполнение ваших приказаний. Даже самый маленький начальник, если он хочет сделать карьеру, не должен находиться в вечной спячке. Всегда улыбчивый, всегда дружелюбно настроенный шеф не должен вызывать и малейшего желая подчиненных его критиковать. И никаких личных или интимных отношений (о том, чем за-

канчиваются такие отношения между начальником и его подчиненной, написано уже достаточно много книг).

Собственно говоря, если все это объединить, то можно сделать вывод, что в последние десятилетия сложились новые отношения между начальниками и подчиненными, которые прежде всего основаны не на безоговорочном подчинении или интимных отношениях, а на понимании. Но при таком дружеском понимании не стоит забывать, что подчиненных нужно держать на расстоянии! На все это уже обращалось внимание в предыдущих главах нашей книги:

вы уже должны знать, какие действия нужно для этого предпринимать, как держать в подчинении свою команду и как давить на нее в случае необходимости. При общении со своими подчиненными вы должны использовать как можно больше подобных трюков и уловок.

И не бойтесь, для этого вовсе не надо заканчивать курсы по психологии общения, на которых преподаются подобные дисциплины. Нет, здесь достаточно немного фантазии и опыта, который есть у каждого, кто когда-то занимал руководящий пост. Итак, посмотрим на тех, кто находится в вашем подчинении...

От нерасположения до согласия...

Нерасположение

Честолюбивые карьеристы могут и не страдать даже, если им долгое время приходится работать в подчинении у своих коллег, которые так же умны и находчивы, как и они сами. У них еще все впереди, не стоит отчаиваться. И если они чувствуют, что начальник постоянно недоволен их работой и следит за ними как кошка за мышкой, то я советую им подождать счастливого случая. А пока «спрятаться от солнечных лучей», а то они могут спалить. Приложите все усилия для того, чтобы подняться наверх...

Старые знакомые

Если вы уже поднялись на некоторое количество ступенек, то наверняка приобрели знакомых, которые вам когда-то помогали, которые сами, как вам кажется, не очень стремятся сделать карьеру, но зато смогут вам помочь уже потому, что хорошо к вам относятся. У многих из таких людей есть слабость посидеть в ресторане, бурно отметить какой-нибудь маленький праздник, вообще они часто бывают «хорошими ребятами». Не отказывайте им в любезности и они вам помогут.

Если вы решили перебраться на другую фирму и имеете знакомых из этой фирмы, то стоит их пригласить, посидеть с ними в ресторане, а потом незаметно поговорить с ними о ваших шансах на перевод на их фирму.

Задел

Если ваше вышестоящее начальство интересуется некоторыми из ваших подчиненных, например почему сотрудница, работающая в вашем отделе, так экстравагантно и странно одета или почему представитель вашего отдела в совете директоров на последнем заседании что-то постоянно мурлыкал себе под нос, то вы должны знать, что это может быть отнюдь не выражение недовольства со стороны вашего шефа, а намек на то, что кто-то из тех, о ком он спрашивает, должен пойти на повышение. Будьте всегда готовы к тому, что ваши подчиненные могут вас обойти!

В любом случае, что бы ни было, не следует сразу же требовать от них объяснений, а нужно проверить эту версию, так как из-за этого может пострадать ваша собственная карьера. Ваши подчиненные могут поступить так же, как и вы, т. е. поставить вас перед уже свершившимся фактом. И тогда получится, что вы все проспали. Всегда надо иметь запас прочности.

Боссинг

Прежде всего это подразумевает вербальную попытку с помощью моббинга отделаться от конкурентов. Но лучше уточнить это понятие, так как оно принято только в среде управленческого персонала и предполагает «уничтожение» конкурента за короткий срок усилиями своих подчиненных. Под «уничтожением» понимается его увольнение.

Если тот человек, против которого вы предполагаете предпринять боссинг, занимает на вашем предприятии более высокую должность, чем вы сами, то вам следует не просто прочитать эту главу, бездейтельно внимая изложенным в ней советам, а начать действовать как можно быстрее, и в первую очередь найти в своем отделе того, кому этот начальник когда-то уже успел «насолить». Среди сотрудников вашего отдела или даже всего предприятия наверняка найдется «дядюшка Альфред», который из любви к вам или ненависти к этому человеку сможет предпринять усилия по его «выживанию». Например, предложит провести внеочередную проверку его работы.

Кстати, ведь вы знаете, что обычно от тех, кто помог вам подняться на ступень выше, потом избавляются, так как такой человек вам уже не нужен, он знает слишком много...

Рекомендация

Прежде чем пригласить кого-то в собственную команду, вы должны хорошо за ним понаблюдать и проверить, что он за человек. Если у него что-то не ладится в личной жизни, то он, наоборот, может быть очень полезен для вашего предприятия потому, что при таком занудном характере может быть трудоголиком. Кстати, беря человека на работу, действительно стоит поинтересоваться его семейным положением.

Эротика

Если вы — женщина, то обсуждение этой темы не должно приводить вас в ужас, к тому же если вы стали замечать, что ваш молодой коллега стал заглядываться на вас. Его добрая улыбка не должна вызывать у вас приступы гнева. И если молодой шеф на вечеринке отдает предпочтение своей аккуратной ассистентке, то это может совсем ничего не означать. Просто у него хорошее настроение, да к тому же он хорошо к ней относится.

Подарки

Маленькие подарки, которые, как правило, покупаются за счет фирмы, приносят большое удовольствие. Как вы знаете, на многих предприятиях к юбилеям сотрудников покупаются подарки, призы, даются отгулы, предоставляется дополнительный отпуск и т.д. Если юбилей у женщины, то ей обязательно должен быть вручен большой букет цветов (хотя, собственно говоря, почему только женщинам?).

Поэтому каждый сотрудник знает, что к своему 20- или 25-летию работы на предприятии он обязательно должен получить подарок. В особенности ждут поздравления и подарка от начальства, так что ему не следует забывать это делать, потому что может обидеться не только тот, у кого юбилей, но и тот, кто ждет своего праздника через несколько лет. К тому же существует достаточно много способов сделать так, чтобы в покупке подарка участвовали все члены коллектива. Например, на многих предприятиях часто перед праздником организуются так называемые «черные кассы» или выбирается специальный человек, который занимается этим делом.

Как вы думаете, поможет ли вам сделать карьеру такой поступок, как приглашение юбиляра на ужин в ресторан или билеты в ложу в оперу? Определенно. Почему бы шефу не быть таким милым и добрым?

Похищение идей

Если успех уже достигнут, то сразу же появляется множество коллег, которые хотели бы приобрести покровительство удачливого карьериста или работать вместе с ним в его команде. Сделайте так же, «стащите» чужую идею, но только в тайне!

Так, например, один из главных редакторов одной большой немецкой бульварной газеты, которому пришла в голову идея постоянного опроса читателей, был очень доволен своим изобретением. Когда же он после отпуска вернулся домой, то выяснилось, что его коллеги в газете уже с успехом используют его идею, даже не сказав, кто ее автор. Вы сами видите, что надо быть очень осторожным с коллегами, хранить свои идеи в тайне и никому о них не говорить.

Всегда держите уши открытыми, а рот закрытым. Слушайте, о чем говорят ваши коллеги за столом в столовой, на вечеринках, в кулуарах между собой. К вам может обратиться ваш молодой сотрудник со своими новыми идеями. Он это делает для того, чтобы вам понравиться. Если это действительно хорошая идея, не реагируйте сразу слишком бурно. Потяните время, сами подумайте над ее разработкой. А через некоторое время представьте ее как свою собственную, внеся туда, конечно, некоторые изменения. Ваш молодой коллега больше не будет рассказывать вам о своих замыслах, но зато появятся новые и не очень опытные.

Менеджмент в условиях, кризиса

Если вы заметили, что над вашей карьерой начинают сгущаться тучи и опасность исходит от кого-то рядом с вами, то вот вам совет, как поставить этого человека на место. Дайте ему почувствовать, что он без вас просто ничто. Пошлите его на конференцию вместо себя, причем так, чтобы у него не было времени на подготовку доклада. Поставьте его в сложную ситуацию, причем сделайте так, чтобы он долго не смог забыть о том, что с ним произошло. Тогда ваш конкурент потеряет охоту действовать в одиночку, обходя вас при каждом удобном случае. Если вы не сделаете всего этого, он очень быстро выйдет из-под контроля, тогда вам придется приложить гораздо больше усилий, чтобы заставить его вновь подчиниться вам.

Кроме того, есть определенный набор высказываний, которые также используются для того, чтобы держать подчиненных в постоянном напряжении: «У вас завтра важная встреча, подготовьтесь к ней хорошенько», «Ну что же, ваша концепция не так уж плоха, постарайтесь представить ее так же хорошо, как вы это сделали сейчас, завтра на совете директоров. Не разочаруйте меня!»

И горе вам, если пойдете на поводу у ваших ассистентов или помощников, среди них могут быть такие же волки, как и вы сами.

Режиссура

Всегда мешают те коллеги, которые прекрасно знают, чего хотят, и стремятся во что бы то ни стало добиться этого. Но при этом основная трудность заключается в том, чтобы со своей стороны заставить их делать то, что вы хотите, а не то, что они хотят. Поэтому одна из главных ваших задач заключается в том, чтобы держать сотрудников всегда в подчинении так, чтобы ваши цели стали их целями. Это поможет соблюдать иерархический порядок в вашем отделе и охладит пыл особо ретивых подчиненных.

Соперничество

Конкуренция оживляет любой процесс везде, даже в личной жизни. Но только не стремитесь всегда брать на себя роль судьи, если вы вдруг

обнаружили, что в вашем отделе идет борьба между двумя группировками. Оставьте их в покое на некоторое время, пусть «грызутся» между собой. И только тогда, когда вы ясно и четко поймете, что одна из них выигрывает, только тогда стоит встать на ее сторону.

Похищение души

Вы всегда будете «на коне» в своем отделе, если научитесь выслушивать своих коллег. Именно тогда, когда в жизни вашего подчиненного наступил тяжелый момент, вам стоит поговорить с ним, он откроет вам свою душу, поверит в вас и эту веру потом будет очень тяжело разрушить. К тому же на многих предприятиях развита система «тайной» информации, через которую всегда можно узнать, как живут ваши сотрудники.

Заместитель (заместительница)

Ни один уважающий себя начальник не сможет обойтись без человека, который должен будет представлять его в то время, пока он по каким-либо причинам отсутствует. Вопрос только в том, действительно ли шеф нуждается в хорошем и умном заместителе. Если он сам достаточно умен, компетентен и хорошо разбирается в своей области, то должен ли он искать себе такую же «правую руку». Ведь в то время, пока шеф делает свою работу, умный и находчивый заместитель может начать подсиживать своего начальника. К тому же если он окажется честолюбивым.

Может быть, в этом случае гораздо лучше и безопаснее найти кого-то попроще? Тогда по крайней мере можно не так сильно беспокоиться о том, что тебя кто-то подсадит...

Конечно, если смотреть с этой точки зрения, то «слабость» заместителя — это преимущество, так как это означает, что вы защищены. Но с другой стороны, если вы хотите сделать из своего заместителя будущего преемника, то он не должен быть глупее и менее опытным, чем вы.

Лучшему из всех заместителей вы все равно должны показывать, кто хозяин в доме. Существует много способов осадить зарвавшегося заместителя, о некоторых из которых уже упоминалось в этой книге. По крайней мере всегда следует давать ему понять, что именно вы дали ему возможность продвинуться по службе и что в вашей власти его моментально уволить. И не стыдитесь делать это, иначе он вас «съест»!

Обещания

Существуют такие моменты на работе, когда у вас в отделе полный аврал, все горит и приходится прикладывать все силы для того, чтобы выполнить поставленную задачу в срок. К тому же если успешное выполнение поставленной задачи может привести к вашему повышению.

Советуем вам прибегнуть к помощи нескольких лучших сотрудников вашего отдела.

Например, вы можете пообещать своей сотруднице, что после своего повышения переведете ее мужа в более перспективный отдел, если она поможет вам сделать эту работу. Вы также можете надавить на своего заместителя, пообещав ему повышение в том случае, если проект будет выполнен отлично и в срок. Конечно, вы сами понимаете, что все обещания могут остаться только обещаниями...

Симпатия

Что объединяет всех: и рабочих, и служащих, и чиновников? Только желание понравиться тем, кто стоит над ними, своим начальникам и начальницам. И многие долгое время добиваются этой симпатии. Многие же шефы в свою очередь не могут жить без лести. Именно такой тип шефа нуждается в карьеристе. Многие из начальников умеют использовать кнут и пряник, научитесь у них этому. Симпатия, проявленная по отношению к вашим коллегам, не должна быть постоянной, иначе они избалуются и вам придется применять другую тактику.

13

Где и когда использовать «большой театр»

Итак, я советую вам отставить в сторону всякое дрожание в коленях и на время забыть кое-какие моральные нормы, все равно они вам теперь уже не понадобятся, потому что сейчас вы вступаете на топкий, болотистый, а местами аморальный путь претворения в жизнь вашей карьеры. Профессиональная повседневность в нынешнее время вовсе не представляет из себя будни святого семейства, причем часто приходится балансировать на грани закона.

Если простой блеф, разыгранный для того, чтобы поводить кого-то за нос, может вызвать только недоумение или возмущение и не привести к скамье подсудимых, то вот с мезтью дело обстоит гораздо хуже.

Часто на предприятиях все делается очень интеллигентно: вас просто по-дружески обманут и так подготовят свой план мести, что вы почувствуете это только тогда, когда будет уже поздно. Причем и руки у интриганов останутся незапачканными, так как для грязной работы они обязательно найдут кого-нибудь другого. И никому и в голову не придет после того, как все это произойдет, обратиться в суд, к прокурору или руководству предприятия. И наконец, как часто говорят опытные в таких делах люди: «Где нет жалобы, там нет и того, на кого жалуются!»

Итак, спокойствие, только спокойствие, ни тени страха ни в глазах, ни в сердце. Перед вами только цель и для того, чтобы ее достичь, вы должны на время пренебречь и тем, что называется моралью, и тем, что называется нравственностью. Оставьте это на потом и действуйте.

Ниже будут приведены несколько достойных подражания и подробного рассмотрения примеров того, как можно достичь продвижения по служебной лестнице, как можно блестяще и без особого шума «подвинуть» того, кто стоит перед вами на пути к заветному месту.

Большой блеф

Знайте, что не каждый обманщик является закоренелым вралем, не каждый обман предполагает, что вокруг только слепцы. Хороший обман всегда делается так, чтобы никогда до конца не было ясно, кто, как и когда смог это сделать.

Если вы решились отважиться на обман, то просто обязаны уметь держать язык за зубами. Как гласит английская мудрость: «Если на тебя наступил осел, то не стоит никому это говорить». Сделайте так, чтобы не давать никому возможность говорить о вас, пока вы занимаетесь своим делом. Попридержите свой язычок!

А теперь в связи с вышесказанным: уже давно замечено, что в повседневной жизни многое, что кажется, на самом деле является реальностью. Предыдущие главы, в которых шла речь об этом, показали, как быстро и почти безболезненно можно сделать карьеру, если опираться на ложь и обман. Конечно, в этом, как и в любом другом, деле тоже нужно знать границы, в противном случае то, что казалось вам призрачной мечтой, так навсегда ей и останется.

Как вы думаете, почему я уверен, что не только одежда делает человека, но также и такие вещи из повседневной жизни служащих, как хорошо подготовленный доклад на специальную тему, которая еще к тому же и не стоит в плане исследований, или в плане какой-нибудь конференции или конгресса. Представьте себе удивление председательствующего на конференции, но ведь ваша задача не в том, чтобы удивить только его, а приятно удивить всех вашими знаниями в этом вопросе. Подготовленный вами доклад должен произвести фурор. Повседневный обман, которого постоянно ждут со стороны начальства, вынуждает многих карьеристов постоянно быть начеку, к тому же если в непосредственной близости появилась другая более выгодная и прибыльная должность или, наоборот, рядом возникла конкурирующая фирма с хорошими специалистами. Хорошо, если вы сами сможете вовремя обмануть начальника: «Шеф, мне хочется подняться еще на одну ступеньку по карьерной лестнице и зарабатывать как можно больше денег». Ну, об этом он догадывался. Только он ни в коем случае не должен знать, что на самом деле вы подали или хотите подать в конкурирующую фирму свои данные и у вас есть надежда на то, что вас туда возьмут, тем более что там недавно появилось вакантное место!

К тому же вы всегда можете с выгодой для себя использовать то, что называется «перемирие» на рабочем месте. Например, если различные проектные группы или отделы проводят совместную работу или речь идет о том, какой из групп эта работа будет отдана, это часто является причиной постоянной борьбы. Если решение затягивается надолго, то тогда обычно объявляют мораторий или решают дело полюбовно, т. е.: «Давайте договоримся, что в этот раз вы нам уступаете, а как только будет следующая такая возможность, мы поддержим ваш проект». При этом вы должны обратить особое внимание на то, чтобы проект вашего отдела был сделан и реализован в первую очередь. Впоследствии вы всегда можете отказаться от того, чтобы поддержать проект ваших коллег.

Для того чтобы у вас появился опыт и возможность кого-то обманывать, необходимо иметь определенную информацию, и прежде всего те данные, которые можно сравнивать. Конечно, в любой стране мира чем выше этаж, тем больше на нем тайн. Но тем не менее всегда можно услышать какую-нибудь информацию в курилке или в столовой или на утренней планерке. Такие высказывания, как: «Ты скоро получишь свои деньги наличными» или «Да вы с таким годовым доходом можете спокойно сидеть на своем месте», выражают и напряжение, и противоречия, и многое из того, что вам просто необходимо знать о своих коллегах. Чем больше вы будете знать о их доходах и расходах, тем будет лучше.

В менеджерских кругах уже давно никого нельзя испугать обманом, но при этом принято, что обман должен расчищать дорогу наверх. Его используют абсолютно все работающие, он не новость на больших предприятиях как для больших начальников, так и для простых служащих.

Если ваши отношения с начальником немного испортились, то тогда вы не сможете прожить только с помощью чистого разума. Тогда вы должны применить то, что называется «дружеский обман». Если вы решили завести интригу против вашего шефа, то лучше всего будет, если вы сыграете роль все понимающего, терпеливого и очень лояльно настроенного сотрудника. Ведите себя как буфер и научитесь терпеть и спокойно переживать любую стрессовую ситуацию. Только тогда вы сможете продвинуться вперед...

Не только начинающий карьерист, но и большой начальник одного из главных отделов предприятия, да и сам директор предприятия должны заниматься простейшим, но необходимым обманом.

Во время собраний на предприятии, всевозможных конференциях и важных встречах многие из директоров больших предприятий просто вынуждены балансировать между правдой и холодной расчетливой ложью. Если вам часто приходится участвовать в таких мероприятиях, рекомендуем придерживаться старой мудрости алкоголиков: после нескольких стаканов пить можно только половину стакана (так как человек уже пьян), а потом половину пустого стакана (так как человеку все равно хочется пить). Именно так вы должны распределять свою речь, когда говорите о каких-то очень важных делах, например о годовом балансе, климате на предприятии или

позиции на рынке. Посмотрите, как политики дают интервью, и поучитесь у них.

Тот, кто хорошо врет, должен это делать не только профессионально, но и артистично.

Маленькая ложь на грани правды — это когда вы обойдете за год максимум одного человека. Чтобы смочь использовать на фирме врага и друга, обращайтесь к тем из ваших коллег, которые вам необходимы, но при этом всегда подчеркивайте, что хотите и им, и предприятию только хорошего. Делать это следует только в личной беседе! Это даст вам возможность завести себе в будущем не только покровителей, но и своеобразную команду.

Самый элегантный обман, который я знаю, был проделан несколько лет назад красавицей-блондинкой по имени Джанилла фон Бисмарк абсолютно открыто, а также абсолютно изящно. К сожалению, этот обман не представляет большой ценности для нашего исследования. Живущая больше 20 лет в одном из пригородов испанского города Мар-белья правнучка бывшего канцлера замужем за Джеймом Ортицем (в прошлом официантом), имеет одного сына по имени Франческо и играет в так называемом «обществе» Испании большую роль. Не проходит ни одной недели, чтобы одна из местных газет не сообщала об очередных проделках Джаниллы.

Несколько лет назад в этой шикарной семье потомков Бисмарка возникли большие финансовые затруднения. Д. Ортиц должен был с сожалением покинуть виллу достопочтенного семейства. Джанилла продала историю своего развода за неслыханно огромную сумму — свыше 100 000 марок как эксклюзив одному издательству. На обложке книги была помещена ее фотография с глазами, полными горя и боли. Но через несколько недель муж вновь как ни в чем не бывало поселился на вилле и они до сих пор живут вместе и очень счастливы. Обман сработал, бедные богачи нашли деньги. А Марбелья весело смеялась...

Месть сладка

Только тот, кто способен себя запрограммировать холодно и расчетливо, может сполна насладиться мстью. Тот, кто на это способен и уже не раз проделал это, знает, что многое из того, что он сделал, уйдет вместе с ним в могилу. Это те, кто воспользовался моббингом как средством для того, чтобы «вытравить» одного из коллег. Но все знают, что это надо делать так тихо, чтобы никто об этом не догадался, иначе им самим придется уйти с предприятия.

Перво-наперво, если зависть к успеху одного из коллег становится тем мотором, который начинает работать в человеке, являясь причиной мести, следует абсолютно спокойно и как нельзя лучше распланировать интригу. Улыбайтесь вашему врагу столько, сколько сможете, не отдаляйтесь от него,

не дайте ему что-нибудь почувствовать. И для того чтобы задуманное вами удалось, используйте всю информацию, которую можете получить об этом человеке, и прежде всего служебную информацию!

Вы должны использовать против этого человека «тихую месть» в самом прямом смысле этого слова. Только тогда можно достичь каких-то результатов. Это означает, что вы постоянно должны сообщать что-то об этом коллеге тем, кто стоит выше вас по служебной лестнице. Вы должны тихо вставлять ему «палки в колеса», перекрывать доступ необходимой для него информации и т. д. Возможно, пройдет несколько лет, а он так и не будет знать, что же, собственно говоря, случилось...

Если тот, против кого направлены ваши действия, является вашим шефом, он наверняка через некоторое время покажет свое недовольство или по крайней мере попытается поставить вас на место, показав, что между вами и им все-таки есть разница. Если вам попался именно такой тип начальства, а занять его место очень хочется, то попытайтесь найти того, кто стоит на вершине пирамиды и кто сможет сказать вашему шефу: «Дорогой коллега, из-за того, что у нас увеличился объем работ, мы вынуждены сформировать из вашего отделения два самостоятельных отдела». Тогда во главе этого нового отдела скорее всего встанете вы. И совсем не надо сообщать вашему начальнику, что вы вели такую долгую агитаторскую работу. Так можно пройти от официанта до главного официанта, потом до шеф-повара, до владельца ресторана, депутата в местном парламенте, председателя парламента, губернатора...

Если вы заметили, что у вас на предприятии есть две конкурирующие группировки, то постарайтесь использовать это обстоятельство в свою пользу. Вы можете провести свой план мести в жизнь, предположим, во время конференции или заседания совета директоров, на котором будет происходить решающая схватка между ними, сделав такое язвительное замечание, которое окончательно «добило» бы вашего врага.

Если вы хотите отомстить на своей фирме кому-то, кто когда-то тоже попытался перейти вам дорогу, то спокойно, расчетливо и последовательно приготовьте что-то наподобие острого блюда в ресторане, например высказывания типа: «На этом месте больше нельзя зарабатывать так много денег», или «Он страдает от того, что ему кажется, что его постоянно кто-то преследует, только он не знает, кто это», или «Если бы он так же долго крутился вокруг своего проекта, сколько он крутится вокруг своей секретарши, все выглядело бы в несколько раз лучше». И в ваших словах есть частичка правды, просто вы тихо, но постоянно напоминаете всем о некоторых чертах характера этого человека. А вот эти черточки уже не всем нравятся.

Если вы боитесь навлечь гнев на самого себя, то тогда советуем вам оставить пути для отступления. Прежде чем начинать приводить свой план в действие, следует узнать, нет ли где-нибудь внутри предприятия вакантного места, куда в случае неудачи вы можете перейти. Только тогда можно что-то начинать, когда у вас появился запасной выход. Мало того, запасным

выходом может быть и такая ситуация, когда вы проводите свой план в действии не сами, а ищите человека, который так же «тепло» относится к вашему врагу, как вы сами. Можно также использовать что-то наподобие телефонного террора для того, чтобы так запугать вашу жертву, чтобы у нее не осталось сил на сопротивление.

Что касается ненависти, недоброжелательности, мести и того, как можно правильно и удачно «вложить» это в дело, то могу рассказать вам о афере, которая была проделана в Шлезвиг-Гольштейне. Там фальшивый «доктор Вагнер» хотел фактически внушить тогдашнему министру президенту Бьорну Енгхольму, что он болен СПИДом. Детективы быстро разобрались в этой истории, поставив нужное количество прослушивающей аппаратуры и вычислив фальсификатора. Так провалилась самая худшая из моббинговых тактик!

В арсенале политиков есть еще одна вещь, которую обязательно должен учитывать начинающий карьерист и которая при умелом использовании полученной информации может дать очень неплохие результаты. Речь идет о том, что все начальники, маленькие они или большие, — все равно люди, а раз они люди, то у них обязательно есть долги. Если вы работаете на небольшой фирме, то наверняка знаете, что ваш шеф, возможно, постоянно втихаря крутит деньги фирмы, а на полученный в результате этого доход регулярно ездит в отпуск за границу. К тому же вы еще обладаете сведениями (от его конкурентов), что его дом на Майорке вовсе не соответствует его доходам.

Анонимный звонок или анонимное письмо с некоторыми деталями финансового положения вашего соперника могут произвести большое впечатление — и вот жертва уже у вас в руках. Но делать такие вещи надо чисто.

Угрозы по телефону действуют не менее сильно, чем самое смертельное оружие. А для того чтобы придумать, под каким именем вы хотите представиться, не надо слишком сильно напрягать голову. Палитра здесь достаточно широкая: от Союза больных СПИДом и любовника жены до представителей различных сект. Когда звонят и начинают запугивать, то действительно становится страшно. Инициатор такой затеи всегда остается в тени и на коне, а вот тот, против кого эта затея была направлена, очень скоро начнет чувствовать себя не в своей тарелке.

Насколько может быть опасна и насколько распространена система запугивания по телефону, показал случай, произошедший в конце 1994г.: варштайнерский пивовар был вынужден публично доказывать свою невиновность, так как его обвинили в присвоении огромной суммы денег. Были проверены все деловые связи этого человека, после чего оказалось, что во всем был виноват один из совладельцев этого предприятия, параллельно являвшийся членом секты Соентологии. Владелец пивной постоянно получал всевозможные угрозы в свой адрес. Это длилось до тех пор, пока его совладельца не вывели на чистую воду.

Правильное выступление

Тот, кто знает себя, уже знает много: каждый шеф - это в душе маленький Наполеон. И чем меньше его реальные возможности, тем больше и значительнее должно казаться подчиненным его выступление. Если бы вы слышали, о чем говорят начальники маленьких и средних рангов между собой... Если вы хотите сделать карьеру, то почему бы вам тоже не взять с них пример, не повести себя так, как будто и вы — очень важная персона? Отложите в сторону свой стыд и вперед...

Представьте себе такую ситуацию: на большой конференции выступает один из ваших коллег и вы вдруг замечаете, что лицо директора просто перекосилось. Лучше всего после такого выступления просто пару раз спокойно поаплодировать, затем раздраженно привстать и сказать этому коллеге так, чтобы это все услышали, что «он всех просто усыпил». Это покажет тому, кто на самом верху, что в зале у него есть единомышленники. Он заметит вас.

И не стоит проявлять излишней скромности, если вы поняли, что один из коллег (это относится также и к женскому коллективу) хочет перехватить у вас работу и вполне уверен, что сможет сделать ее гораздо лучше вас, при этом не объясняя вам, почему он так хочет заполучить эту работу. Но только это надо делать очень осторожно, так как другим коллегам ваши действия могут не понравиться и они могут не разделить ваш благородный гнев.

Грубый настырный тон, так же как и употребление ненормативной лексики, часто применяется тогда, когда люди не в состоянии сдерживать свои чувства. Советуем вам этого не делать, поймите, что ваш выход должен быть блистателен, даже если на вашей фирме, если кого-то постигает какая-то неудача, принято говорить вовсе не те слова, которые обычно произносятся в президиуме Академии наук.

Вы можете не сомневаться, что на верхних этажах крупных промышленных предприятий, торговых фирм, банков, в таких престижных фирм, как «Мерседес-Бенц», «Сименс», «Бош», «Альянс», предоставлено куда больше возможностей для того, чтобы не только не испортить собственный слух, но и показать свое умение выступать.

Однако подобной эффект бури вы можете произвести совершенно тихо и спокойно, без ругани. Например, если во время очень скучного совещания вы встанете со своего места и удалитесь, сказав: «Это не для меня». Но для этого надо не просто встать и уйти, а сделать это, имея какую-то определенную цель. Это должно выглядеть как ваше сознательное решение, которое должно быть выполнено. И это произведет огромное впечатление, это потрясет тех, против кого вы хотите затеять интригу, но только отдавайте себе в этом отчет...

Однако если вы будете вести себя так постоянно, это вряд ли сможет привести хоть к каким-то результатам: мало того, это может нанести вам и вашей карьере ущерб. Но не бойтесь! Конечно, надо воздерживаться от

постоянных срывов на сотрудников и коллег, от регулярной ругани и крика на них. Каждый ваш выход должен быть выходом улыбающегося холерика. И постоянно помните: тише едешь — дальше будешь!

Хладнокровный шантаж

Подслушивание, шантаж, коррупция, шпионаж на предприятии — все это однозначно подпадает под статьи Уголовного кодекса, но в то же время все это является необходимой и неотделимой частью повседневной жизни на предприятиях и фирмах, да к тому же предоставляет карьеристам хороший шанс для решения стоящих перед ними проблем.

Многое из того, что с успехом применяется в экономике, может так же успешно применяться и в политике, и для того, чтобы сделать карьеру. И для этого вовсе не обязательно постоянно оглядываться на Уголовный кодекс. Возьмите любой пример...

Подкуп служащих карается по закону, но тем не менее это уже стало повседневной картиной нашей жизни. В особенности это стало постоянным явлением, потому что постоянно куда-то направляются огромные суммы денег и никто не знает, куда они потом бесследно пропадают.

Если вы узнали хоть одну ошибку, допущенную когда-то вашим конкурентом, подтасовку данных или что-либо в этом роде, то у вас уже козыри в кармане. В решающий момент прыгайте как кошка на мышь, намекните ему по телефону, что у вас есть ценная информация, записанная на дискете или на магнитофонной ленте, и что она недешево стоит.

К тому же есть еще один способ «уговорить» вашего начальника, который мог бы порекомендовать вас на только что освободившееся место в дружественной фирме. Если вы — единственный, кто знает, что у вашего начальника уже давно развивается тайный роман с одной из ваших коллег, то используйте это, когда будет подходящий момент, скажите холодно: «Если бы вы не...» Это, несомненно, произведет впечатление и поможет вашему начальнику избавиться от вас и от угрозы постоянного шантажа.

Успех любого шантажа также сильно зависит от того, насколько точны полученные данные и насколько правильно выбрано время для шантажа. Необходимо не только знать все тайны, которые есть между коллегами в вашем отделе или на вашей фирме, знать, о чем они говорят. Надо уметь достать информацию со стороны. Ну, а самым хорошим материалом для шантажа может являться любовный роман внутри предприятия или отдела. Это всегда приводит к самым хорошим результатам.

Если труп просто лежит в подвале, то его присутствие там бесполезно.

Как среди политиков большой руки, так и на больших предприятиях и в концернах давно уже принято, что борьба нескольких человек и ослабление соперников стали неотъемлемой частью жизни. Для этого также часто при-

меняется шантаж. Нам известны примеры многих очень известных политиков, которые используют шантаж против своих коллег так же часто, как завтракают, обедают и ужинают. Так почему бы вам не взять с них пример? Намекните вашему шефу, что вы с большим успехом можете взяться за другую, более престижную и высокооплачиваемую работу. А если он будет отказываться, сопротивляться и не захочет понять ваш намек, то тогда поищите в его жизни слабые места. Они наверняка есть. И тогда в бой.

Если вы, с одной стороны, преследуете цель, но, с другой стороны, понимаете, что без давления не сможете ничего добиться, то тогда подумайте над следующим: где сильные и слабые места того человека, против которого вы решили затеять интригу, и как правильно действовать, чтобы ваш шантаж был успешным. Также какая-то случайно увиденная вами безобразная- сцена склоки на работе может с успехом использоваться для того, чтобы начать шантаж.

Следующий метод функционирует давно и с большим успехом: с одной стороны, тому, против кого собираются начать интригу, делают достаточно заманчивое денежное предложение от имени конкурирующей фирмы. С другой стороны, «покупают» непосредственного начальника этого человека или начальника кадрового отдела на конкурирующей фирме. После того, как тот, кому сделали это предложение, уходит с места, купленный начальник кадрового отдела заявляет ему, что то место, которое он так котел занять, уже занято и что фирма не может выплатить ему неустойку, так как у нее не было с ним заранее подписанного договора.

Пословица гласит: «Надо подмазывать и колесо поезда, и адвоката». Я абсолютно уверен, что современным менеджерам приходится подмазывать чаще всего именно адвокатов, а не колеса поездов. Можно привести такой пример: два конкурирующих между собой предприятия средней руки основали на заграничном рынке электроники одно общее дочернее предприятие. Совсем согласно девизу «Если мы отдельно, то мы боремся друг с другом, если вместе, то мы сильнее в два раза». Но это вовсе не значит, что можно доверять тому, кто встал во главе этого предприятия. Поэтому-то такие фирмы всегда держат адвоката, который может доказать виновность их недавних союзников...

14

Используйте информацию только один раз

Джеймсу Бонду было хорошо: из своего секретного разведывательного управления он всегда мог получить ту информацию, в которой нуждался. А нуждался он в ней постоянно и по любому поводу. Но для этого было вовсе не обязательно использовать разведку, а достаточно было во многих случаях воспользоваться сплетнями и болтовней, которые приносила ему в номер мисс Манипенни. Этот вид шпионажа действует до сих пор и достаточно

успешно, но только на маленьких предприятиях, там, где работает максимум 50 человек и информация поступает быстро и, что называется, «из рук в руки».

На больших предприятиях, в концернах и фирмах предпочитают другой характер общения со своими служащими: для этого на предприятии есть специальные службы, работающие часто секретно, которые наблюдают за персоналом, параллельно планируя его ротацию, а также инвестиции, оборот и т. п. Каждый, кто хоть чего-то смог добиться, уже гарантированно находится под контролем.

Любое продвижение по службе во многом зависит прежде всего не только и не столько от ваших профессиональных успехов, а от того, насколько хорошо развита собственная информационная сеть. Тот, у кого есть собственная «секретная служба» во всех важных отделениях на фирме, тот, кто раньше всех узнает о секретных деталях проектов и переговоров, тот всегда может использовать эту информацию, которая поможет сделать новый шаг в карьере.

Чем лучше сколочена ваша команда, тем профессиональнее вы сможете наладить работу такой сети. И наконец, еще одна очень важная вещь, которую поможет узнать такая сеть: когда и где появятся новые рабочие места, кто станет директором предприятия, какие льготы и выгоды ваше предприятие может от этого получить?

Такие полезные сведения, как повышение оборота предприятия, будущие юбилеи или свадьбы коллег, автоматически дают возможность приобрести необходимых друзей. А это очень важно для дальнейшей карьеры. Не менее важно вовремя узнать, что у конкурентов начинает разваливаться фирма или что они готовят какой-то важный заказ либо втайне разрабатывают новый проект. Впрочем, и такие данные, как тайные отношения между фрау Майер и господином Шмидтом, могут очень пригодиться. С такими знаниями можно почувствовать свое превосходство над людьми. Но только тогда, когда знания получены вовремя.

Кстати, важнейшую информацию можно получить и из средств массовой информации, но только если хорошо прислушиваться к тому, что говорят и как говорят. К тому же для этого надо уметь не только услышать информацию вовремя, но и проанализировать ее. Для честолюбивых карьеристов всегда открыто достаточно большое количество возможностей, просто надо уметь их видеть, слышать и вовремя использовать с пользой для дела. Именно поэтому необходимо держать «нос по ветру» и всегда узнавать новости первым. Чем эффективнее работает ваша информационная служба, тем больше у вас шансов сделать блестящую карьеру!

Ниже я приведу в качестве примеров несколько уловок и хитростей, которыми вы без особого труда сможете воспользоваться.

Методы работы службы тайной информации

Внутренняя структура

Для этого хороши абсолютно все средства, главное, чтобы ваша служба тайной информации стала успешно работать и приносить свои плоды. Классическая схема создания и организации на большом предприятии такой частной маленькой информационной службы состоит в следующем: в каждом из самых важных отделов вашей фирмы или предприятия у вас должно быть доверенное лицо, т. е. человек, чем-то с вами лично связанный или обязанный лично только вам и поэтому передающий интересующие вас сведения. Это может быть секретарша шефа или любой другой работник отдела, который по долгу службы имеет доступ к документам определенного рода. У вас всегда будет идеальная возможность встречаться с ним регулярно в столовой, во время вечеров, которые устраиваются на предприятии, в библиотеке, в курилке. Но самое главное заключается в том, что вы должны стараться проводить такие беседы только с глазу на глаз и особо не афишировать ваше знакомство, так как если вы будете это делать, то наверняка найдутся люди, которые донесут об этом начальству. К тому же такие беседы надо вести непринужденно, так, чтобы ваш «агент» сам не всегда догадывался, с какой целью вы затеяли с ним очередную беседу. Каждый раз вы должны как бы невзначай интересоваться какими-то тонкостями вопросов, которые обсуждаются в отделе этого коллеги.

Одни из самых интересных сведений для вашей частной информационной службы вы сможете найти в отделе кадров и в совете предприятия. Для этой цели также могут пригодиться плановый отдел, финансовые службы предприятия. С успехом можно использовать закрытые данные о контактах с зарубежными коллегами, которые можно получить в отделе по внешнеэкономическим связям, а также в отделе маркетинга. Так что, как вы понимаете, для того чтобы создать мощную и, главное, действенную систему информации, надо обязательно использовать все возможности, т. е. все этажи вашей фирмы.

Вспомните, как играют в бильярд. Так же и вы должны, как шар за шаром забивают в лузу, поступать с информацией, полученной от своих «агентов» из различных отделов вашего предприятия. Тонкий расчет и меткий удар. Если вы, например, хотите что-то узнать о закрытом проекте, который делается или будет делаться в соседнем отделе, но, с другой стороны, знаете также, что разговорчивая секретарша шефа того отдела постоянно ходит вместе с сотрудницей вашего отдела в столовую, то почему бы не использовать последнюю в качестве доброй феи своих дел. После следующего похода обеих дам в столовую и вкусного (не без вашей помощи) обеда вы будете иметь достаточно необходимой информации о проекте.

Шпионаж

Самый простой метод узнать важнейшие данные об обороте предприятия, финансовых возможностях и проблемах фирмы и сотрудников, работающих на ней, росте или спаде производительности или личной жизни шефа — это вербовка руководящего состава.

В качестве примера можно привести случай из жизни одного из менеджеров автомобильного концерна «Дженерал моторе» Игнасио Лопеца, который слишком много знал о том, что происходит за кулисами на фирме, где он раньше работал, — в концерне «Опель». Да так много, что «Опель» до сих пор боится возбудить против него уголовное дело.

Для такого шпионажа на предприятии имеет также очень большое значение то, имеете ли вы доступ к финансовым тайнам. Или же вы тот, кто может вполне официально назначить сотрудника, который по возможности сам будет заниматься этой проблемой и соответственно будет сообщать вам о том, что делается как в вашем отделе, так и в других конкурирующих отделах, узнавая это уже по своим каналам.

Есть еще один способ: вы помогаете своему человеку устроиться в финансовый отдел конкурирующей фирмы, а он собирает информацию. Но такая ситуация не может длиться долго, так как на любой фирме существуют свои наблюдатели, и если его засекут, то не только больше никогда не допустят к закрытой информации, но и вы потеряете ценного информатора на чужой фирме. Можно также начать вербовать сотрудников конкурирующей фирмы. В качестве вознаграждения можно предложить переход на другую более высокооплачиваемую должность у вас на фирме.

Но, беря такого человека, вы рискуете тем, что, узнав какие-то данные, он может начать использовать их сам. Поэтому никогда не забывайте поговорки: «Доверяй, но проверяй». Прежде чем вы решитесь окончательно завербовать кого-то из сотрудников конкурирующей фирмы, хорошо просмотрите и проанализируйте всю ту информацию, которую вы имеете об этом человеке: на что он способен, на каком рабочем месте какую информацию он сможет доставать? С какими ответственными коллегами из конкурирующей фирмы он хорошо знаком и насколько эти связи постоянны? К каким документам у него есть доступ? Запомните, нет ничего хуже, чем неправильно выбранный для вербовки человек.

Компьютер

Сегодня поступление информации на предприятия часто происходит при помощи компьютера. Каждая секретарша, каждый молодой сотрудник при наличии определенных знаний в состоянии получить доступ к необходимой информации. Но, конечно, не ко всей. Ведь технический прогресс постоянно развивается и сегодня только специалисты и большие начальники в состоянии использовать возможности, которые предоставляет новая компьютерная технология, так как информация хорошо защищена и только они владеют кодами для входа в базу данных. Если вы занимаете пост начальника технического отдела, то, с одной стороны, это не должно вызвать

у вас больших сложностей, а с другой стороны, постарайтесь, чтобы ваш отдел был по возможности хорошо технически оснащен. Хакер всегда может получить самую необходимую информацию, для этого и существуют компьютерные сети, надо просто уметь ими пользоваться.

❖ Руководитель отдела «Х» посылает совету директоров новые данные об обороте его отдела. (Поразительно плохие данные, может быть, он не усидит в кресле!)

❖ Например, вам удалось проникнуть в банк данных отдела кадров и теперь вы знаете, что двоих из ваших коллег должны уволить. Вы не относитесь к числу этих «счастливиц». (Ну что же, это еще одно доказательство необходимости использования сети.)

Одинаковое требование для всех: чем четче и профессиональнее вы работаете с компьютерной сетью, тем более криминальный характер приобретает ваша деятельность, тем меньше вы нуждаетесь в команде. Риск того, что вас предадут, все более уменьшается. Ваш компьютер сделает все, что надо, и сам найдет важную для вас информацию.

Компьютер можно с успехом использовать не только в сети данных собственного предприятия. Если вы достаточно профессионально владеете правилами обращения с компьютером, то для вас скоро не станут секретом уловки, при помощи которых можно войти в банк данных другого компьютера и узнать достаточно много как о личной жизни сотрудников фирмы-конкурента, так и о важнейших контактах, адресах, сроках, планах на отпуск и т. д. То есть обо всем том, что содержится в компьютере у секретарш. При помощи компьютера можно узнать, что в таком-то месте, в такой-то час у шефа конкурирующей фирмы назначена очень важная встреча по очень важному вопросу. И я советую вам при этом не попасться на крючок, так как и за вами тоже может быть установлена слежка. Учтите это.

Почта

Будьте всегда в самых хороших отношениях со всеми служащими на фирме: от самого маленького чиновника до самого большого босса, так как даже самый мелкий служащий знает, чей кабинет важнее. Если вы, например, узнали в понедельник после обеда, что важное совещание, на котором должны выступать, состоится не как было намечено раньше — в пятницу, а во вторник, а вы еще не готовы, то это может отрицательно отразиться на вашей карьере. Но зато вы можете использовать экспедицию для того, чтобы получить информацию о тех людях, которые приедут на это совещание, и сможете хорошо подготовиться.

Столовая

Многие из работающих на фирмах и предприятиях служащих и сотрудников, встречая знакомых из других отделов в столовой, становятся очень болтливыми. Прислушайтесь, о чем идет речь. Если же вы уже

перешли на верхние этажи и вместо того, чтобы обедать в столовой, ходите в ближайший ресторан, то тогда у вас тем более есть больше возможностей раскрутить потенциального информатора. Угостите его стаканчиком чего-нибудь крепкого и вы сможете узнать много интересного...

Ваша осанка

Вовсе не так обязательно читать важные документы, стоя за спиной секретарши вашего шефа. Для этого надо научиться читать через голову. Сделайте вид, что вы просматриваете только что полученную утреннюю газету, а сами в это время внимательно смотрите, чем занимается секретарша шефа. Если у вас есть возможность посидеть некоторое время в приемной шефа, развлеките секретаршу веселым разговором и попытайтесь при этом прочесть те документы, которые лежат у нее на столе. Поймите, что вы должны использовать все средства, а тем более собственную голову!

Организация

Насколько хорошо вы информированы об иерархии на новом предприятии, куда вы пришли работать? Кто может вам об этом рассказать? Какие отделы владеют какой информацией и как можно с ними установить тесные связи? Кто, когда и с кем должен встречаться и какие вопросы будут обсуждаться на этих встречах? Вы сможете получить эту информацию из переписки, которую можно прочесть, если иметь знакомых в экспедиции. Подумайте над этими вопросами, прежде чем начинать какую-то интригу, так как вы должны своевременно знать обо всем, что происходит на всех уровнях власти на вашем предприятии.

Попросите вашу секретаршу или сотрудника всегда контролировать, какая почта и на имя кого из ваших сотрудников приходит. Важнейшие вещи узнаются именно таким путем.

Бумажный хлам.

Внутренняя политика, философия управления концерном, идентификация на предприятии и правильное планирование будущего — это темы, на которые очень любят поговорить на больших предприятиях и в концернах. Для этого часто устраиваются всевозможные обсуждения, совещания и конференции. Директор, владелец предприятия или член правления все это назвали бы: «стратегия, тактика, разработка позиции». И все это аккуратно вносится в бумаги. А ведь и их можно использовать.

Обычно они составляются человеком, который, как правило, очень много знает о закулисной жизни предприятия. Вы должны узнать, кто автор этой программы, почему она составлена именно так, а не иначе? Какую цель она преследует? Есть ли какой-нибудь подтекст в предложенной программе? Какие аргументы приводятся для того, чтобы доказать правильность предложенной программы? Ответы на эти вопросы помогут вам правильно спланировать вашу собственную карьеру.

Отдел кадров

Конечно, если у вас нет там хороших знакомых, то попытка узнать какую-то информацию может вылиться в большие трудности. Но зато, если вам повезет, можно без труда узнать, кто из ваших коллег прежде всего должен попасть под сокращение. Или, например, можно сказать начальнику этого отдела, что господин Майер заболел и что, наверное, отдел должен ему помочь. Если это сказать перед грядущим увольнением, то вы «поможете» «больному» лишиться места!

Лучший стрелок

Лучшим результатом всех приложенных усилий будет то, что новичок в течение очень короткого срока работы на новом предприятии делает великолепную карьеру. Вы должны хорошо ориентироваться, выбирая мишенью именно такого человека, если хотите хоть чего-то достичь. Есть приметы, по которым их можно определить.

- ❖ Если только что пришедший молодой сотрудник уже познакомился с руководителем нового большого проекта, то можете быть уверены, что благодаря этим дружеским отношениям он сможет сделать очень много.
- ❖ Если молодой коллега с успехом прошел аттестацию на фирме, то подумайте: может быть, его родители играют в теннис с генеральным директором? Обычно это заметно...
- ❖ Если был спонтанно образован новый отдел и коллега «Х» встала во главе этого отдела, то не приходит ли вам в голову, что у нее какие-то связи с генеральным директором вашей фирмы? Почему бы нет?

Поиск следов

Если вы вышли на след очень важной информации, которая тем более важна для вас, так как вы хотите что-то сделать в своем собственном отделе или начать интригу против кого-то из соседнего отдела, то помните: «Кто хочет осушить болото, тот не должен спрашивать у лягушки». Поищите того, кем вам будет не жалко пожертвовать, того, кто с вами связан, но никогда не станет вашим другом.

Нападение

Внезапные визиты в общую комнату, где сидят сотрудники вашего отдела, могут открыть вам много интересного. Если вы видите, как двое коллег вашего отдела ссорятся, то всегда стоит поинтересоваться причиной их ссоры. Но сделайте это так, чтобы прежде всего опешили они, например скажите, что они не заняты делом, в то

время как вы только вчера хвалили одного из них за его аккуратность и любовь к работе. Они не только будут удивлены вашими нападками, но

скорее всего один из них не выдержит и выложит вам причину ссоры. «Нападение» принесет свои результаты.

Преследуя цель

Во время своих поисков информации на предприятии вы не должны показывать или высказывать недоверие, когда вам сообщают те или иные данные, напротив.

❖ Руководитель одного из отделов готовит против одного из коллег сенсационное выступление.

❖ Приятный красноречивый служащий знает все важные факты из жизни ваших боссов. Через него вы можете узнать, когда господин Майер решит предпринять следующую важную командировку, для того чтобы как раз перед отъездом предложить ему важные материалы по теме его поездки.

❖ Постарайтесь приобрести знакомых в отделе международных связей, чтобы иметь возможность регулярно получать информацию о связях ваших начальников с коллегами из других стран. Вы сможете узнавать многое раньше других.

❖ Протоколы совещаний, телефонные книги, службы занятости на предприятии, отраслевые профессиональные журналы всегда принадлежат к важнейшим источникам, из которых можно узнавать интересную информацию о ваших конкурентах.

❖ Всегда может пригодиться доверенное лицо в редакции местной газеты или журнала, так как журналисты обладают не только специфическим нюхом на сенсации, но и возможностью получать из различных независимых источников информацию о жизни и деятельности многих интересных вам людей.

❖ И напоследок: вы не должны забывать очевидное — имейте копии всех важных адресов, телефонов и данных, даже если вы решили сменить место работы, так как вы не знаете, что вас ждет на другом предприятии, кто будет вашим преемником на старой фирме и будет ли он иметь такой же доступ к важнейшим материалам. Только хранить их надо умело, а не разбрасывать направо и налево! К тому же они вам очень пригодятся на новом рабочем месте. Вполне возможно, что это случится уже в первый же день работы на новом месте. Самое главное, не запутаться в этих бумагах. Вам следует знать, какие документы должны быть отправлены в архив, а что может еще очень пригодиться. Необходимая информация всегда должна быть у вас под рукой, независимо касается ли она того предприятия, с которого вы только что перешли, или нового места работы. Возможно, старое предприятие вскоре станет вашим конкурентом.

как представляться начальству

Хорошая карьера всегда начинается с того, что вы прекрасно знаете свои возможности, плюсы и минусы, так как любой план, любая интрига зреет у вас в голове. Позднее вы сможете ее перепроверить, тщательнее обдумать и провести в жизнь. А для этого потребуются необходимые силы. Сразу имейте в виду, что умение махать руками и хорошо натренированные ноги не поднимут вас выше простого начальника, никогда с такими данными вам не попасть на верхние этажи предприятия. Только если вы умеете думать, то сможете воплотить свои честолюбивые планы в жизнь и будете подниматься все выше и выше.

Но такие вещи редко происходят спонтанно, мозг не может начать работать по заказу и по заказу же перестать это делать. Конечно, многое, прежде всего то, какую информацию вы получаете, зависит от вашей команды, но непродуманные действия могут запросто сорвать все планы и никакая высококачественная информация не поможет.

Если вы уже забрались достаточно высоко, то знаете, что чем выше, тем холоднее ветер общения между людьми, тем настороженнее и осторожнее люди поступают, тем меньше вы встретите людей, которые согласятся вам помочь. В этой ситуации многие из тех, кому удалось забраться высоко: менеджеры, руководители отделов или «классные» директора больших предприятий, обычно начинают причитать, говоря: «О, Господи, помоги!»

Итак, пришел час «охотников за головами». Вы начинаете настоящую охоту на этих людей. Ловцы обычно сидят там, где им больше всего нравится, т. е. в отделах кадров, это их работа, они не только выполняют ее, они собирают материал, а без него не прожить. Эти люди чаще всего работают как посредники между отделом кадров и теми людьми, которые или ищут работу, или хотят получить информацию об этом предприятии, или сами ищут квалифицированных специалистов по собственной инициативе, собирают банк данных и могут его продать какому-то предприятию или фирме.

Люди эти отличаются одной особенностью: они всегда умеют быть там, где надо в нужный момент, в большинстве своем они гораздо умнее, образованнее, расторопнее, чем начальники отделов кадров. К тому же они, как правило, предпочитают работать анонимно. «Охотники за головами» часто ищут кандидатов на новые места, просматривая прессу (как региональную, так и ту, которая печатается по всей стране). У них великолепные личные контакты со многими людьми, что также помогает им набирать необходимый персонал. Они бывают завсегдатаями на специальных конгрессах, курсах повышения квалификации, биржах труда, последних звонках в школах и в институтах.

Подобные «охотники за головами» в наши беспокойные времена постоянной безработицы могут, без сомнения, быть правой рукой начальника отдела кадров. Они не только наводят справки и собирают сведения о тех людях, которые работают на предприятии, но и присматриваются к тем, кто работает на конкурирующей фирме, но мог бы пригодиться. Есть агенты, которые работают специально с прессой, есть те, которые поддерживают контакты прежде всего в какой-то одной определенной области индустрии, строительной промышленности, потому что сами раньше там работали и соответственно сохранили все адреса, телефоны важных чиновников и сотрудников.

Кроме того, эти агенты нередко входят в состав комиссии, которая отбирает участников конкурса на вакантные места... Конечно, прежде всего они сами должны знать и быть уверенными, что их кандидат или кандидатка представляет собой именно то, что ищет начальник. Если кандидат действительно удовлетворяет таким требованиям, то он получает возможность подписать договор и соответственно возможность получить хорошую работу. «Охотник же за головами» может быть уверен, что у него появились контакты с этой фирмой. И теперь он может поискать для этой фирмы людей, которые смогут занять более важные позиции.

Но может получиться и так, что рекомендованный им кандидат впоследствии потеряет доверие тех людей, которые взяли его на работу. Это самый худший вариант для агента, так как он тоже одновременно со своим протеже теряет контакты на этом рынке рабочей силы и соответственно вынужден искать какие-то другие области. Мало того, он может потерять определенную часть своих доходов, так как за «голову» предприятие обычно выплачивает ему вознаграждение. «Подающие надежды специалисты» и «золотые рыбки» обычно есть во всех областях. Молодой, динамичный, удачливый — ясно, что это вы, вы все можете, вы все делаете просто одним взмахом руки! Но в таком случае непонятно, как же вас до сих пор не приметил «охотник за головами».

Если вы поняли, что в той области, в которой сейчас работаете, уже больше нет ни малейшего шанса продвинуться и сделать блестящую карьеру или этот шанс настолько мал, что его как бы и нет, то тогда прежде всего вы должны спокойно искать и заводить контакты с агентами с других предприятий или из других областей. В их банках данных обычно содержится масса предложений на любой вкус. Главное, чтобы вы им понравились и они смогли бы вам что-нибудь порекомендовать. Просто позвоните, представьтесь, расскажите о себе, принесите или пошлите свою анкету с указанием всех мест, где вы работали. Это не составит для вас большого труда и не займет много времени, но вполне возможно, что у вас появится шанс наконец-то получить ту работу, о которой вы так долго мечтали.

Теперь самое главное, чтобы ваша светлая голова и умелые руки не пропали даром: во время знакомства с агентом главное — произвести на него хорошее впечатление. Это даст вам реальный шанс, что следующая встреча

состоится уже с начальником отдела кадров. Если все пройдет успешно, то во время второй встречи вам, возможно, предложат подписать договор и вы уже на следующий день начнете работать в качестве начальника отдела. Конечно, я нарисовал очень привлекательную картину полного успеха, но ведь некоторые карьеры начинаются именно так.

Многое зависит от того, как вы сможете представить себя. Для этого я дам вам 20 профессиональных советов. И ответ на вопрос: «Как представиться успешно?» больше не вызовет у вас ни малейшей трудности. Итак, читайте и постарайтесь запомнить все то, что я расскажу и порекомендую.

Позвольте себя «подстрелить»

Как найти агента

С такими людьми вы обязательно должны быть знакомы, если хотите сделать или уже делаете карьеру. Если же вы уже занимаете какой-либо ответственный пост у себя на службе, то тем более следует познакомиться с таким человеком хотя бы для того, чтобы иметь возможность подобрать нового и талантливого сотрудника в свой отдел.

Такой человек обычно называет себя сотрудником отдела консалтинга, советником на предприятии, посредником, экспертом по поиску руководящих кадров. Вы редко сможете найти его адрес на «Золотых страницах», но часто их адреса публикуются в профессиональных журналах и газетах. К тому же ни в одном из объявлений обычно не указывается имя этого человека. Скорее всего объявление будет выглядеть так: «По предложению большого текстильного предприятия мы ищем инженера для...». Вы можете встретить агента на отраслевых выставках, конференциях, конгрессах, главное, чтобы эта встреча состоялась. Подойдите, разговоритесь, представьтесь, ждите и смотрите!

Вас вербуют

Если вам удалось познакомиться с агентом, который занимается подбором персонала, то у него скорее все-таки найдется для вас какое-нибудь предложение. Если это так, то первым признаком может являться приглашение на предварительную беседу. Не надо думать, что вы - единственный кандидат, для которого он может найти работу! Но, с другой стороны, вы должны вести беседу совершенно раскованно и дружелюбно — это всего лишь предварительная беседа. Он с пристрастием расспросит вас об уровне вашей квалификации, о том, сколько и где вы работали и где хотите работать. Не забудет спросить и о ваших претензиях и намерениях. И только если вы ему понравитесь, то предложит несколько мест.

Если это серьезно...

...то перед тем, как идти на собеседование уже с начальником отдела кадров того предприятия или фирмы, адрес которой вы получили от «охотника за головами», вы должны составить для себя своего рода шпаргалку и прежде всего ответить на вопрос: кто принимает окончательное решение о вашем приеме на работу на новой фирме? Чью биографию, друзей и врагов надо знать, прежде чем отправиться на собеседование? Неправильно названный титул вашего собеседника в разговоре с ним может превратить мечту получить эту работу в невыполнимую. А вот специальные знания о новых тенденциях в той области, где вы собираетесь работать, могут произвести на вашего нового собеседника неизгладимое впечатление.

Идя на собеседование, вы должны знать и кое-какие подробности личной жизни некоторых сотрудников, чтобы ненароком не сказать что-нибудь неуместное, например, что вы не любите животных, в то время как ваш новый начальник уже много лет является членом клуба защиты животных.

Важные детали

Перед тем, как отправляться на собеседование, вы должны продумать, какая информация есть у вас не только относительно руководящего состава этой фирмы или этого предприятия, но также и о стиле работы, целях, которые ставит себе фирма, внутренней иерархии и организации.

Об этом можно узнать как в самом отделе кадров, так и в соответствующих организациях, занимающихся сбором подобной информации, газетах и журналах, которые выпускаются в вашем регионе. И все это для того, чтобы разговаривающий с вами начальник отдела кадров заметил, что вы «представляете собой интересного и подающего надежды кандидата». Это было бы неплохое начало...

Проверка

Предприятие нуждается именно в таком человеке, как вы. Вы произвели положительное впечатление, но сами при этом еще не пришли к окончательному решению. Так как ни один предприниматель, владелец концерна или предприятия не имеет ни желания, ни возможностей каждый месяц искать нового кандидата, то многие, чтобы проверить вас, тут же задают вопрос, который может сразу же испугать: «Я просмотрел ваши бумаги, по ним можно составить полное впечатление о том, что вы из себя представляете. Но мне кажется, что все надо проверять на практике. Могли бы вы сейчас показать свое умение?» Ни в коем случае не сдавайтесь, оставайтесь спокойным, вас хотят проверить и вы должны показать, что не зря пришли на это предприятие. Не показывайте слабости и не принимайте сразу же решения бежать как можно быстрее. Еще ничего страшного не произошло.

Продажа

Каждый товар надо показать лицом. Но сделать это надо так аккуратно и осторожно, чтобы не спугнуть вашего будущего работодателя. Фразы типа «Я лучший специалист в этой области», «Какая конкуренция, о чем вы говорите? Я всегда и везде вне конкуренции», «Да я за один год удвою доходы вашей фирмы» моментально дискредитируют вас в глазах потенциального шефа.

Товар надо продавать умело: будьте скромнее, но покажите, что уверены в своих знаниях и возможностях. Лучше поразить собеседника знаниями, чем похвальбой. Не забивайтесь в угол, но и не держитесь слишком заносчиво. Умейте задавать правильные вопросы вовремя. Это всегда производит нужное впечатление. И не только задавать, но и отвечать. Ваш интеллект должен быть налицо.

И еще. У лжи короткие ноги — все, что вы скажете, будет потом перепроверено. Говорите правду, вспомните, что у вас есть особые контакты, экзотические хобби, особые достижения. И не давайте никому скучать.

Тренинг

Перед решающим разговором вы должны отбросить в сторону все сомнения и тревоги и понять, что то, как вы себя преподнесете, может сыграть в дальнейшем очень большую роль. Прежде всего научитесь собираться и концентрироваться. Кстати, эту способность можно натренировать, заучивая большое количество новых знаков или слов и потом вспоминая их. Исследования показали, что наш мозг может напрягаться так же, как и мышцы во время занятий боди-билдингом. Чего же вы еще ждете?

Умный партнер

Многое из того, что мы делаем не в первый раз, удастся нам гораздо лучше, чем это было тогда, когда мы действительно в первый раз столкнулись с этим. Так же как иногда надо тренировать собственный мозг, чтобы уметь сконцентрироваться на каких-то вещах, можно отретпетировать и поведение перед ответственным разговором.

Для этой цели вам потребуется умный собеседник — партнер. Разыграйте с ним пару сценок на тему «Первая встреча с боссом». Расскажите «начальству» о том, когда и где вы работали, сами задавайте вопросы о своей будущей работе и о ежемесячном окладе, о правилах поведения на новой фирме. Кстати, это не обязательно должен быть кто-то из ваших хороших знакомых, так как первая встреча с «охотником за головами» — это тоже тренинг. У такого человека есть очень много преимуществ: он знает, каким образом можно понравиться вашему будущему начальству. К тому же вы можете поговорить с ним и буквально «проиграть» сценки приема на работу. Он может быть очень хорошим тренером.

Если вы хотите соблудности полную тайну, можно использовать не только партнера по разговору, но и видеокамеру. Установите ее как можно выше и представьте себе, что вы пришли на собеседование и оно уже началось. Потом просмотрите запись, но будьте при этом как можно объективнее в оценке своего поведения.

Весело посмейтесь над первым результатом ваших тренировок. А потом опять и опять тренируйтесь вплоть до того времени, когда у вас должна состояться встреча. Именно на ней вам может пригодиться тот опыт, который вы получили во время игры. Будьте уверены и спокойны. Больше требований к самому себе — и вам все удастся!

Стресс

Со стенокардией, аритмией и постоянным «шумом в ушах» вы действительно будете не в состоянии произвести на вашего собеседника должное впечатление. Итак, самое главное — выспаться. Хотя, с другой стороны, может случиться и так, что ваш замученный вид произведет на новое начальство хорошее впечатление. Но только в том случае, если начальник сам принадлежит к партии трудоголиков, а это вы должны обязательно знать, когда отправляетесь с ним на собеседование. Если это так, то во время разговора как бы вскользь намекните, что совсем недавно вы так увлеклись анализом новых данных с биржи, что не заметили как прошла ночь. И никогда не забывайте, что у всех сейчас только одна цель — найти хорошую работу. Если не вы, то кто-то другой займет это место. Стоит ли его отдавать?

Ваши документы

Если в первую очередь у вас потребовали письменно представить вашу анкету, а у вас плохой почерк еще со школы, то все равно напишите. Вы должны это сделать так, чтобы из всего написанного следовало, что вы — человек решительный, умный, творческий. Не бойтесь за почерк, тем более что ни в одной фирме нет графолога и вряд ли там станут определять по почерку шарлатан вы или нужный для фирмы человек.

Итак, вы начали писать. При написании своего резюме не стоит страдать излишней совестливостью и скромностью, но не стоит и фальшивить. Если у вас есть достижения, так об этом и напишите, если нет, постарайтесь намекнуть, что у вас просто не было возможности сделать что-то стоящее. Не забудьте точно указать все даты вашей жизни. От того, насколько четко, правильно и честно (а это потом перепроверят не один раз) вы напишете собственную анкету, зависит потом получите ли вы это место или нет. Имейте в виду, что все документы, которые вы посылаете на новую фирму, должны быть подписаны. Причем подпись должна быть идентичной.

Внешний вид

Ваша встреча с будущим шефом назначена. Постарайтесь не забыть, когда будете собираться на прием, что ваша внешность не должна напоминать Роберта Редфорда или королевы бизнеса а-ля Джейн Фонда. Не стоит шокировать ваших потенциальных работодателей.

Если же у вас просто потребовали приложить или прислать фото, а на фотографии «кто-то», не очень похожий на вас, не огорчайтесь и постарайтесь не разочаровать ваших работодателей. Сообщите, что принесете фотографию прямо на собеседование.

Главное — выдержка

Если вы с замирающим от страха сердцем трепещете перед шефом, который должен сейчас решить вашу судьбу, и если вы заметили, что понравились ему, что вы — именно то, что он ищет, не стоит напрашиваться и начинать вести себя слишком нагло. На свете существует много начальников, для которых самое главное при собеседовании, даже если человек им понравился, — показать свою власть, поиграть немного на нервах. Будьте совершенно спокойны, подписывая договор. У вас нет времени на обдумывание, и если вы попросите дать его вам, то можете проиграть, так как ваш, потенциальный шеф предполагает, что, идя на собеседование, вы шли с уже принятым решением.

Но во время беседы с шефом могут «всплыть» новые детали, о которых вы раньше не знали, и бывает так, что именно они требуют дополнительного обсуждения с вашими коллегами, адвокатом, доверенным лицом, другом, советчиком. Тогда попросите разрешения сообщить о вашем решении через два-три дня. Это произведет впечатление, так как срок небольшой, но он даст вам возможность решить принять ли это предложение после обсуждения с тем, с кем вы хотите посоветоваться.

Любимые деньги

«Деньги дают возможность обойти мир», — эта мысль сидит у нас в голове еще со времен «Кабаре». Конечно, прежде всего новое место должно привести к улучшению вашего благосостояния. Если вам кажется, что предложенная заработная плата не подходит и не слишком привлекательна, но вам все равно хотелось бы получить это место, то постарайтесь еще раз обговорить предложенную вам сумму, но не показывая вашему собеседнику своего мнения о ней.

Вы можете договориться о том, что этот оклад будете получать только в течение испытательного срока, а если ваш проект будет удачным, то зарплата будет повышена или за каждый успешно выполненный проект будете получать премию. Такие предложения обычно импонируют

начальству. Это прежде всего показывает, что вы в состоянии пойти на компромисс. Только не забудьте, что все договоренности должны быть письменно закреплены.

Рабочее место

Итак, вы в первый день входите в кабинет и сразу же падаете в обморок, потому что кресло, на котором вам предстоит сидеть, разваливается, письменный стол качается, незнакомая уборщица с таким усердием моет пол, что бумаги сыпятся со стола. Поэтому, чтобы с вами не случилось такой неприятности, перед тем, как подписать договор, постарайтесь посмотреть свое будущее рабочее место собственными глазами или, если это невозможно, навести о нем справки. У вас будут знания и информация, которые помогут вам при первом контакте с вашими будущими коллегами.

И напоследок

В самом начале книги я рассказал немного о Гельмуте Коле. В одном из своих интервью он как-то сказал: «Единственный помощник — это вера в самого себя». Всегда, что бы ни случилось, помогает сознание того, что: «Я люблю жизнь, мою профессию и команду». Успех приходит автоматически, если вы все время говорите про себя: «Я знаю, чего я хочу». Успех приходит, только если вы уверены, что «я могу». И никогда не видеть успеха тем, кто сомневается в себе. Бейтесь об заклад, что у вас все получится!

16

Антикарьерные типы

Уверен, что на вашей фирме или на вашем предприятии достаточно коллег, глядя на которых, вы постоянно думаете про себя: почему же этот приятный коллега, такой аккуратный и исполнительный, умный и общительный, не сделал карьеру? Ваша коллега фрау Шмидт, которая работает в комнате напротив, так интеллигентна и умна, со всеми доброжелательна и уже так долго работает на предприятии, а какие-то ведьмы только что пришли и, смотри, уже заняли руководящие позиции? А Рудольф Майер с соседнего предприятия, с которым вы периодически сталкиваетесь в магазине напротив, он все еще начальник небольшого отдела, и почему его не повышают и не переводят в центральное управление? А ведь он так много работает и лучше него начальника для подчиненных

просто не найти. Все их проблемы ему известны, всегда, когда может, он не откажет, поможет...

Эти вопросы возникают только в связи с прилежными сотрудниками! Но заметьте, что вы не вспомнили ни о ком из вышестоящего начальства, когда подумали на эту тему. И всем сразу же ясно, почему Фрау Шмидт просто слишком дружелюбна. А ее дружелюбие никому из обитающих на верхних этажах общества работающих локтей просто не нужно. Оно им мешает. Ведь даже самый большой начальник знает, что, несмотря на то что «фрау Шмидт так дружелюбна, она все равно не сможет сделать того, что смогут сделать все эти честолюбцы».

Похожая история и с господином Майером. Всегда, когда освобождалось какое-нибудь хорошее место в центральном офисе фирмы, то автоматически начинали думать о том, что есть великолепная кандидатура — «этот высококвалифицированный специалист в своей области господин Майер». Но когда начинали советоваться с советом директоров, то выяснялось, что если повысить господина Майера, то неизвестно, что станет с его отделом, которым он так успешно руководит уже много лет. Кроме того, выяснялось, что Майер не нравится одному из членов совета директоров, так как норовит все делать сам, ни с кем не советуясь. Конечно, это неплохо, но зачем же перегибать палку? Надо и честь знать.

И тогда возникала мысль, что, может, лучше вообще отправить Майера куда-нибудь в провинцию. У него большой опыт, он сможет «вытащить» предприятие. Так и проходила карьера господина Майера в глуши, в провинции...

Если быть только доброжелательным, добросовестно работать, иметь хорошую квалификацию, то сегодня просто ничего нельзя будет добиться. Для того чтобы сделать карьеру, надо иметь еще и способность идти к своей цели, не оглядываясь по сторонам. Коллег, которых все любят и которые почему-то тихо сидят на своих местах уже много лет, как песчинки в море.

Присмотритесь внимательно во время интервью к руководящему составу политики и экономики. Вы не увидите ни одного, от кого бы постоянно исходил свет добра и радости. Вы не увидите ни одного, кто просто так шутил бы и смеялся, стараясь доставить радость окружающим. Так же редко можно встретить начальника, который говорит прямо и честно. Кроме того, в большинстве своем эти люди во время интервью ведут себя так по отношению к вам, как будто вы находитесь не только по ту сторону телекамеры, а на Северном полюсе...

Если вам очень хочется наверх, то придется себя вести точно так же. Успех — да, симпатия ко всем, с кем сталкивает вас жизнь, — нет, а смесь всех этих качеств — «очень симпатичный холерик», или «счастливый деспот», или «очень аккуратная интриганка» — именно эти типы имеют будущее потому, что наряду с простыми, нормальными качествами характера они имеют также и такие, как непробиваемость, жесткость, честолюбие и, кроме того, еще и далеко идущие карьерные планы. И так хорошо обманывают, а ведь это всего лишь такие же люди, как и все остальные...

Часто встречаемые на предприятиях, легко поддающиеся розыгрышу, еще более легко поддающиеся манипуляциям люди, которых постоянно используют, — это все те типы давно и хорошо известных нам коллег, которых мы называем не только милыми и всегда дружески настроенными, но и иногда про себя клоунами, марионетками, девушками (относится и к мужчинам), рубахами-парнями (что, кстати, относится не только к представителям мужского пола). Все эти лишенные честолюбия люди необходимы для того, чтобы предприятие работало, для создания хорошего климата на предприятии. Да, их все любят и они всех любят, но они не относятся к тому типу людей, которые смогут когда-нибудь куда-то продвинуться за счет кого-то.

Если вы действительно планируете грандиозную карьеру, то меньше всего должны ориентироваться и походить на описанные выше типы. И не стоит забиваться в самый дальний угол комнаты, иначе прозябание просто гарантировано. Я опишу несколько самых распространенных типов поведения, обладатели которых никогда не смогут подняться высоко, как бы им этого ни хотелось...

Клоун

Любой начальник доволен, когда на его предприятии или в его отделе появляется вечно всем довольный, всегда веселый подчиненный. В особенности его услуги просто незаменимы, когда речь заходит об организации на предприятии или в отделе каких-либо веселых вечеров или праздников. Ведь этот человек не только не откажется что-то сделать, но и примет в организации праздника самое деятельное участие. Именно он без труда придумает маленький поздравительный стишок для юбиляра, на лету сочинит несколько шуток или целый сценарий для праздника, будет всех смешить и развлекать.

Но если этот массовик-затейник на предприятии спросит своего шефа о возможности его повышения по служебной лестнице, то начальник либо просто придет в недоумение, либо будет раздражен таким вопросом. Как же так, подумаете вы, человек так старался, так развлекал публику и что в награду? А другие коллеги с гораздо меньшими способностями уже начали подниматься по служебной лестнице, уже начальники пускай маленьких, но все же самостоятельных отделов, есть какой-то прогресс. А ведь они совершенно не способны вот так экспромтом шутить.

Ответ может вас поразить: в основе отношения к таким людям лежат чисто иррациональные чувства. И так же, как в придуманной ими же комической сценке, они постоянно слышат «нет».

Клоун никогда не смеется последним!

Девушка

Он или она кажутся, с одной стороны, просто незаметными, но, с другой стороны, очень важными. Этот тип сотрудников в глазах начальства всегда остается прежде всего «исполнителем» и к тому же параллельно выполняет на всех предприятиях и в отделах роль «мебели». Такие любимые всеми сотрудники, которые все могут, все умеют, все знают и все готовы сделать, представляют из себя резинку, которую растягивают в разные стороны своими просьбами другие сотрудники, всегда поручая им свою работу, уезжая в отпуск. «Шеф, я уже сделал это», — вот их обычный ответ.

С одной стороны, они просто незаменимы на фирме, без них работа просто бы не сдвинулась с места. С другой стороны, они любимы коллегами, потому что стоит у кого-то «перегореть батареям», как сразу же есть замена.

Но все эти замечательные качества, как правило, используются другими людьми и используются с успехом. Сами же обладатели столь замечательных талантов не получают от этого почти ничего. Любой начальник был бы просто как без рук, если бы у него не было таких сотрудников. Такие люди есть не только на средних этажах власти, но и наверху. Просто разница между ними, их начальством и их же трудами растет день ото дня. И тогда, когда возникнет вопрос о дальнейшем повышении, и тогда, когда придется искать кандидатуру для только что освободившегося места, речь будет идти не о них. Их жизнь на предприятии так же неизменна, как и существование их шефа.

Чем больше они работают, тем успешнее карьера их начальника!

Утешители

«Эх, молодо-зелено, ну посмотри на меня, тебе станет легче, раскрой свое сердце, облегчи душу», — говорит он или она, всегда добрый, всегда готовый прийти на помощь старший коллега, охотно и с пониманием готовый выслушать все беды и несчастья более молодого, только что пришедшего на предприятие неопытного коллеги. Мы все хорошо знаем, что этот тип людей составляет духовную основу любого предприятия и отдела, они так же необходимы на предприятии, как заказы, над которыми работают остальные коллеги.

Начальник тоже может, войдя в комнату и увидев там всегда улыбающегося коллегу, направиться к нему и сказать: «Сбегайте-ка ко мне в кабинет. Я там забыл свои бумаги. Может быть, и я вам смогу потом чем-то помочь». Помочь потом или никогда.

Часто бывает так, что неофициальную должность утешителя на предприятии выполняют или психологи, или те, кто стоит во главе отдела кадров или работает в нем, поскольку именно этим людям напрямую приходится сталкиваться со всевозможными рассказами о бедах, несчастьях и переживаниях работающих в отделах или на предприятии людей. Они всегда готовы внимательно выслушать, расспросить, часто у них можно получить совет, каким образом надо вести себя в той или иной ситуации. У них есть

многое, и знают они тоже много. Только вот карьеру для себя они так и не смогли сделать.

И при всем при том их начальники часто отзываются о них просто превосходно, лучше, чем о многих, кто не только строит какие-то карьерные планы, но и претворяет их в жизнь. Ведь эти люди, как правило, кроме того, что являются душой предприятия и без них не было бы в отделах такой атмосферы, еще умудряются точно и хорошо делать свою работу. Эти сотрудники обычно знают очень много, но то ли, что нужно? И всегда, когда они пытаются поговорить о своем повышении, получают в ответ: «Нет!».

Исключение из правил

И тем не менее из всех описанных выше трех типов сотрудников, существующих в профессиональной жизни на предприятиях, последний тип «коллеги с большим сердцем и ко всему приспособленными руками» имеет хоть какие-то шансы на продвижение по карьерной лестнице. И его путь лежит именно через сердца других людей. И через открытые уши.

Вместе с массой сердечных разговоров и душеизлияний такой коллега очень внимательно слушает все, что происходит на предприятии, и первым узнает, почему женатый начальник соседнего отдела постоянно в течение уже нескольких лет, но совершенно случайно проводит отпуск в том же месте, что и разведенная сотрудница из другого отдела. Также в первую очередь до него доходят слухи о том, что директор хочет уволить своего заместителя и уже ищет другого и какую ставку в следующем году после запланированного повышения зарплаты получают несколько сотрудников по решению совета директоров.

Такие люди есть, они слушают и слышат для собственной выгоды и могут все услышанное использовать в своих целях. Ведь они первыми узнают о том, что освободилась должность, оклад которой гораздо больше того, что получает их же начальник. А их квалификации вполне хватит для того, чтобы занять эту должность. Ведь коллеги, которым хочется поплакаться, часто рассказывают такие подробности, о которых в нормальном состоянии они бы просто молчали.

Заботливый коллега прежде всего заботится о своей душе.

17

***Если слишком долго
держат голову в песке,
то можно и не заметить,
когда ее пора вытаскивать***

Знакомая всем ситуация: разъяренный директор входит в здание предприятия и, грозно нахмутив лоб, проходит через холл. «Что случилось? — разносится его грозный голос под сводами фирмы. — Куда все попрятались? Почему меня никто не встречает?» И рассерженно спешит в один из отделов за необходимой ему в данный момент информацией, проходя мимо туалетов, из которых с замиранием сердца следят за его действиями сотрудники.

Эта достаточно известная тактика: быстро куда-нибудь спрятаться и не высовываться, пока все не стихнет. Она, конечно, может принести некоторые плоды, но ничего хорошего в ней нет. Эта самая худшая из всех тактик поведения в такой ситуации, известная также как так называемый «синдром трех обезьян», который соответствует поведению трех китайских обезьян: ничего не слышу, ничего не вижу, ничего не скажу. От себя я бы добавил еще «ничего не знаю».

На профессиональном языке это называется спрятаться, скрыться, раствориться. И если на фирме или на предприятии кризис, то этот синдром обычно поражает мелких служащих: ассистентов, помощников, секретарш. Оснований для этого предостаточно. Можно спрятать голову в песок из страха перед начальством, из лени что-то делать, из глупости, от которой уже не вылечить, и из холодного расчета. Если кто-то действительно лелеет планы подняться на самые верхние этажи власти, то умение вовремя прятать голову в песок просто необходимо для того, чтобы не попасться под горячую руку.

И там, где мир устроен по достаточно жестким правилам, между слоем среднего менеджмента и крупными боссами, предпринимателями, где воздух особенно холоден, умение вовремя уйти со сцены действительно иногда оказывается просто незаменимым.

«Спасайся кто может», — этот истошный вопль постоянно время от времени раздается в мире промышленной индустрии и может докатиться и до маленького предприятия. И это бывает всегда, когда только что вновь назначенный начальник не может справиться с уменьшением товарооборота предприятия, когда новый мастер завалил отличный проект, когда недавно назначенного руководителя предприятия вызывают для неприятного разговора к начальству, а новый молодой начальник отдела так рьяно повел дело, что в результате это привело к огромным убыткам.

В это время на предприятии обычно образуются несколько фронтов. Многим из давно работающих на фирме вовсе не хочется покидать насиженное место, они так долго за него боролись, что теперь терять его было бы просто глупо. Появляются агрессия, грызня, ссоры, всегда сопутствующие смене руководства предприятия, экспансии новых сотрудников, запланированному сокращению персонала. Все это может вывести из себя кого угодно, все это вызывает страх потерять работу, зарплату, средства к существованию и приводит к карьерному буму.

Но не только это может вызвать «бурю» на предприятии. Существует еще и конфликт поколений, который, например, может вызвать приход на

предприятие нового молодого управляющего, который изучал экономику В престижном университете. Это уже потому опасно, что многие проработавшие всю жизнь на предприятии сотрудники решают, что теперь на их места будут брать только новых молодых сотрудников. А так и будет. Молодой начальник наберет молодых, а перед этим полностью перестроит предприятие по-новому.

Почти каждая новая смена руководящего состава влечет за собой перемены и на местах, а поэтому и вызывает такой ужас у сотрудников. И каждый сам для себя ищет выход в такой ситуации, потому что в этом случае уже мало кто сможет помочь.

Нужно уметь вовремя уйти со сцены, для того чтобы потом опять подняться, чтобы сохранить то, что он уже сделал для своей карьеры, чтобы как-то спасти себя во время этих бурь.

Как и когда лучше всего «потонуть»

Прежде всего вы должны подумать вот о чем: водолаз должен работать под водой определенное время. Если он сам не отслеживает, сколько времени уже пробыл под водой, то это может привести к тому, что ему просто не хватит кислорода и он не сможет подняться на поверхность. Примерно такая же ситуация постоянно случается и на предприятиях, фирмах, в госучреждениях и т. д. Надо иметь хорошую интуицию, чтобы почувствовать, что пора всплывать, что время уже вышло. Поэтому, прежде чем «потонуть», подумайте над следующим:

- ❖ Как долго можно разыгрывать лежебоку, прежде чем это явно бросится в глаза?
- ❖ Когда проблема может решиться как бы сама собой, если при этом не прикладывать ни малейших усилий к ее решению?
- ❖ Как можно с пользой провести время «вынужденного погружения»?
- ❖ Можно ли сейчас позволить себе уйти в «подполье» для того, чтобы завести маленькую интрижку или начать интенсивные переговоры о переходе на другое место работы?
- ❖ Какой вред можно нанести карьере, если примкнуть к одному из воюющих на предприятии фронтов?
- ❖ Как сможет использовать мое отсутствие на предприятии или в отделе мой соперник и что ему это даст?

Если вы все это обдумали, то должны проиграть несколько возможных вариантов для той ситуации, в которую попали. Это делают не только простые люди, этим с успехом пользуются и политики, и менеджеры.

И конечно, существует еще закон, который гласит, что перемены и ротация кадров начинаются сразу же после прихода новой власти. Среди политиков очень много мастеров «подводного плавания». Если подумать, можно вспомнить много примеров...

Если вы только планируете сделать карьеру и ваши планы простираются очень далеко или уже начали претворять их в жизнь, то вам просто необходимо вовремя заболеть, а если нужно, то и лечь в больницу. Можно заболеть ангиной, гриппом, воспалением легких или просто пережить стресс. Такие болезни хороши на все случаи жизни.

Тактика трех, обезьян

Ничего не слышу...

Если начальник, разговаривая с вами по телефону, спрашивает о каких-то очень важных для него данных, но которые в этот момент полностью отсутствуют не только у вас в голове, но и под рукой, то здесь может помочь только старый трюк с прерыванием разговора. Делается это достаточно просто, главное, чтобы партнер на том конце провода решил, что его или не слышат, или не могут понять правильно: «Алло, я очень плохо вас слышу, алло, алло... ну вот он совсем пропал». И кладете трубку. Начальник, конечно, ждет и думает, что вы обязательно должны ему перезвонить, что это действительно прервана связь и вы на самом деле так плохо слышали его голос, что больше ничего не оставалось делать, как только повесить трубку. А это как раз время, которое вы выиграли для того, чтобы собрать соответствующую информацию и потом самому перезвонить шефу: «Алло, шеф, извините, что сразу не смог перезвонить, но после вашего звонка позвонил начальник производственного отдела. Что вы хотели узнать, шеф?» И теперь, когда начальник повторяет вам свой вопрос, вы без особого труда можете ответить на него со всей необходимой аргументацией. Это, без сомнения, должно произвести впечатление... а все благодаря маленькому «погружению под воду».

Кстати, против нежелательного или неожиданного телефонного разговора может помочь и телефонный аппарат с определителем номера и автоответчиком.

Ничего не вижу...

Представьте себе, что вы случайно узнали, что между руководителем предприятия и юристконсультантом, которая работает на предприятии по совместительству, существуют неслужебные отношения и как-то собственными глазами видели некоторые подробности этих отношений. При этом вам известно, что директор давно женат, его жена работает на вашем предприятии. Вы благодаря своему тридцатилетнему стажу на этом предприятии знакомы с ней и знаете, что она, вполне возможно, догадывается о связи мужа и очень страдает.

То, что вы хорошо знаете, дает вам возможность не только сделать далеко идущие выводы, но и, конечно, пойти и рассказать все жене

директора. Но вы закрываете рот и глаза. Вы ведь знаете, что, во-первых, она ужасно горда, во-вторых, очень ранима и, в-третьих, ужасно обидчива. Кроме того, вы знаете, что, видимо, будете первым, кто посмеет принести ее эту «радостную» весть. Также вы не уверены, что она безумно обрадуется тому, что услышит от вас, так как решит, что вы знаете гораздо больше, чем сказали ей, и даже если пообещали, то вряд ли будете молчать и вскоре об этом будет знать почти все предприятие. А дальше уже вас будут ждать одни неприятности.

Иногда лучше отрицательно покачать головой в ответ, когда ваш коллега спрашивает: «Вы видели вчера, как...»

Ничего не скажу...

Это может быть очень важно для вашей собственной карьеры. Если вы слишком часто говорите начальнику что-то, что на самом деле не соответствует действительности, если иногда или даже очень часто его обманываете, то, если шеф узнает об этом, ему это может не понравиться. В таких случаях, может быть, просто что-то не стоит договаривать, чтобы все были спокойны и не тревожились по разным поводам.

Например, если вы занимаете пост руководителя отдела, а руководитель другого отдела спрашивает вас: «Каково ваше мнение о концепции, предложенной коллегой Антоновичем?», то вы должны просто солгать ему в ответ: «Странно, я не получил никаких документов и поэтому ничего не знаю. А о чем, собственно говоря, речь?» А ложь эта нужна вам для того, чтобы иметь возможность перед совещанием узнать о том, как оценил еще один начальник новую предложенную концепцию. И тогда у вас есть все шансы во время совещания, которое будет посвящено именно обсуждению «концепции Антоновича», зная мнения всех собравшихся за столом начальников, выработать собственное мнение и выступить так, чтобы выгодно преподнести его «высокому собранию».

Многие карьеры строились в соответствии с поговоркой: «Слово — серебро, молчание — золото».

Ничего не знаю...

Конечно, если вы не смогли вовремя узнать о том, что на вашем предприятии собираются проводить сокращение, то это действительно глупо с вашей стороны. Но в некоторых случаях незнание может принести больше пользы, чем знание чего-то до мельчайших деталей.

Представьте себе, что вы узнали о новом проекте, в котором должны принять участие иностранные партнеры. Но дело в том, что этот проект должен потребовать привлечения специалистов вашей квалификации. И все — и специалисты из других стран, и совет директоров — ждут от вас, что вы приложите к этому проекту руку. Но, к сожалению, ваши дети только что

пошли в школу, ваша жена совершенно не хочет куда-то уезжать и, кроме того, вы абсолютно уверены, что новая должность не сделает вашу карьеру более успешной.

Поэтому вы делаете вид, что ничего не знаете об этом проекте и к тому же абсолютно уверены, что никаких писем с официальным приглашением принять участие в этом проекте вы не получали. И только тогда, когда через две-три недели эта должность будет уже занята, вы можете рассказать своей секретарше и еще нескольким людям, что как назло вы были с вашим приятелем на охоте, или провели две прекрасные недели на берегу моря, или уехали в очередной отпуск с женой (к тому же это может быть правдой). В любом случае вас просто не было, вы ничего не знали и ни у кого не могли спросить. А ведь вам даже никто не позвонил...

Иногда лучше как бы ничего не знать, чем сказать шефу «нет», которое он не ожидает от вас услышать.

Что еще может помочь...

Каждый служащий сегодня знает, что, для того чтобы подняться по служебной лестнице со ступеньки №5 на ступеньку №7, нужно еще миновать ступеньку №6. В 1992 г. после объединения Германии многим служащим среднего уровня пришлось быстро попятать голову в песок, так как некоторых из них стали переводить на Восток. И для того чтобы не ехать, все сразу же придумывали либо проблемы со здоровьем, либо какие-то частные основания: дети только что пошли в школу и нет возможности переехать именно сейчас. И только тогда, когда одному из них предложили должность, которая была не просто повышением, а очень сильным ростом по службе, он сразу же согласился.

Чем глубже тонешь, тем выше взлетишь.

Представьте себе, что вы начальник. Вокруг не происходит ничего экстраординарного и именно это — стиль вашей жизни. Если контакты с различными незнакомыми людьми вызывают у вас страх и неприятные ощущения, то вы, конечно же, постараетесь избежать таких встреч и контактов, сославшись на то, что у вас очень много работы. Такая политика, конечно, хороша для того, чтобы пережить абсолютно все, но чего вы сможете этим достичь?

Лучше скажите своей секретарше, что все ожидающие вас должны приходить не только в назначенное время, но еще и достаточно долго ждать, когда вы соизволите их принять. Тогда часто будет происходить так, что люди, которые придут к вам с проблемой, не дождавшись, уйдут решать ее сами.

Чрезмерно затянутое время иногда помогает одним махом освободиться от всех проблем.

Если у вас есть предположение, что вы можете вскоре столкнуться с какой-то проблемой, а она как раз нехороша, то сделайте вид, что не получали ни одного письма, ни одного телефонного звонка, ни одного приглашения на совещание.

Иногда лучше меньше знать.

Если вы уже получили извещение об увольнении через шесть месяцев и имеете время для того, чтобы спокойно начать искать себе новую работу или уже нашли и начали подготовку к конкурсу, то никому не говорите об этом, а, наоборот, договаривайтесь с вашими коллегами на старой работе о возможном будущем вашем участии в проектах. Или дружески дайте согласие помочь им в следующем году. Ведь таким образом вы исключите возможность конкуренции с их стороны...

Самое главное, чтобы вы знали больше, чем другие.

Наряду с известиями о болезни или вдруг возникшими планами на отпуск есть также такая действенная и успешная мера, как «гражданский мир». Она применяется и имеет очень хорошие результаты тогда, когда на предприятии идет спор между несколькими отделами. Если вы пришли к выводу, что лучшее, что можно предпринять в данной ситуации, — это пойти на компромисс, то заключите что-то наподобие соглашения с противоположной стороной, если знаете, что ваше время еще не пришло. А вот когда время придет...

Кажущийся мир — иногда лучший инструмент для собственного роста.

Если вы заметили, что ваш отдел все реже и реже начинает получать необходимые заказы, что, видимо, через несколько лет этих заказов вообще не будет, то, может быть, вам лучше «потонуть» сейчас, а не тогда, когда на дно пойдут все и вы в том числе. По крайней мере вы выиграете время и сможете найти место, на которое потом перейдете.

Чем деятельнее и лояльнее ваш заместитель, тем больше у вас возможности присмотреть для себя что-то на стороне!

Если вы должны кого-то уволить и боитесь, что сотрудники не поймут вашего решения, то лучше организуйте себе на это время важную командировку.

Отпуск по болезни или просто отпуск дается на ограниченное время, а вот командировка может затянуться ровно на столько, на сколько это потребуется!

Но для вашей карьеры может быть также очень важна и обратная ситуация: когда вам не только не хочется уезжать в какую-то командировку, но и надо всеми средствами этого избежать. Конечно, у предприятия достаточное количество служащих для того, чтобы послать кого-то вместо вас, но ваш явный отказ может вызвать не только неприятный разговор, но и ухудшение отношений на работе. Не стоит слишком сильно «химичить» и начинать изворачиваться так, чтобы было понятно, что вы обманываете.

Если вам известно, когда должна состояться эта поездка, лучше просто заболеть на это время. Заболеть могут также ваши дети, жена. А за это время у вас будет возможность проанализировать свое дальнейшее поведение. Ведь вам надо вернуться на работу так, чтобы на вас не только не сердились, но еще и извинились, что потревожили в такой серьезный момент.

Если шеф среднего менеджерского звена симулирует, говоря, что он не может поехать в командировку потому, что у него много работы, это часто производит плохое впечатление на вышестоящее начальство.

Если вы уже находитесь в том приятном возрасте, когда способность к концентрации, исключительная дружелюбность и сила убеждения постоянно снижаются и вам уже начинают намекать, что пора бы подумать том, чем вы займетесь на пенсии, то, для того чтобы избежать скандала, на который постоянно напрашиваются своими вызывающими действиями ваши молодые и не очень молодые коллеги, следует принять кое-какие меры.

У государственных служащих, близких к политике, это делается довольно просто: если министр что-то сказал не так и это что-то совершенно не подходило под уже принятую концепцию, то пенсия для министра — дело уже решенное. Но если вы — всего лишь служащий предприятия, то можете предпринять кое-какие меры, например предложить новый проект или припугнуть начальство, если, конечно, есть чем.

После 55 лет многие золотые колокола становятся бронзовыми.

Укрепиться, затаиться, спрятаться... все это означает, что не надо слишком рано сообщать о новом проекте, новом задании, новом решении. Это особенно существенно на высших этажах власти в политике, промышленности, так как возможность, что вас обойдут на первом же повороте, очень велика. Подождите всем рассказывать о своих планах.

18

Карьера на весах

Дети — наше самое большое земное счастье, это знают почти все родители. Ради своего ребенка мать пройдет через огонь, отец готов будет

ради счастья собственного ребенка пройти через все несчастья, которые только бывают в жизни.

В некоторых слаборазвитых странах, в особенности в Африке и Южной Америке, еще до сих пор очень бедные родители продают своих детей ради того, чтобы хоть как-то поставить на ноги остальных. И чем больше детей появляется на свет, тем больше родители должны затрачивать средств на то, чтобы постараться вырастить их. Конечно, мы можем сколько угодно распространяться на тему «Перенаселение на матушке-земле», но проблема здесь одна — бедность и постоянный недостаток средств для воспитания детей в слаборазвитых странах.

В нашем цивилизованном, по крайней мере имеющем высокоразвитую экономику мире как раз наблюдается обратная ситуация: чем больше денег и престижа, чем богаче семья, тем меньше у нее желания заводить много детей. Такие родители считают, что лучше они в одного ребенка вложат так много сил и стараний. К тому же их карьера по отношению к возможному рождению ребенка всегда стоит на первом месте. Хорошо запрограммированный сын или удачно выданная замуж дочь всегда может быть прекрасным подспорьем для дальнейшего роста карьеры родителей, не так ли? Правильно думают! Только таким образом и рождаются миллионы новых принцесс и миллионеров. Но как это можно спланировать?

Наши дети уже в самом юном возрасте знают о своем исключительном меньшинстве, а следовательно, и о большей значимости. Поэтому сегодня многие маленькие дети уже в нежном возрасте заставляют родителей обращать на себя чрезмерное внимание. Мы видим в наших детях возможное воплощение наших идеалов и стремлений, нашу гордость, но и отражение того общества, в котором мы живем. Насчет них у нас всегда есть планы и намерения уже тогда, когда они сами еще не в состоянии что-то самостоятельно сделать. Мы присматриваемся к их друзьям уже в детском саду.

Шиллер как-то раз заметил то, что стало для нашего сегодняшнего потребительского общества не только реальной, но и повседневной чертой: «ребенок ноет, мать заблуждается» и «материнская любовь может перепутать блеск золота с утренним блеском солнца». Сегодня многие родители страдают от этого. Но ведь дело-то именно в том, что многие из них думают не о счастье ребенка, а о собственном счастье и о собственной карьере. Планируют не жизнь ребенка, а собственные карьерные планы.

Сегодня, если понаблюдать за тем, каким образом ведут себя мамы и дети где-нибудь во дворе около песочницы или в детском саду, на каком-нибудь празднике, который устраивают родители, или в общественном транспорте, то это будет замечательной иллюстрацией того, что я сказал выше. Абсолютно все подчинено тому, чтобы кто-то где-то когда-то чему-то смог научиться и смог все это использовать.

Раньше честолюбие родителей распространялось прежде всего на то, чтобы ребенок смог хорошо закончить не только школу, но и институт, а в лучшем случае университет. Это было лучшим началом хорошей карьеры.

Знаете ли вы, насколько высок сейчас уровень безработных, которые имеют не только высшее, но и университетское образование? Сегодня диплом, полученный в университете, — это ничто, если человек еще во время учебы не находит себе место и не работает на нем практически половину учебного срока. Сегодня уже считается, что хорошие друзья, т. е. имеющие не только работу, но и связи, помогут даже там, где будут бессильны родители. Потому, что хорошие друзья всегда имеют еще и родителей с влиянием и положением.

Влиятельные родители друзей детей — вот то, о чем так мечтают многие начинающие карьеристы! Это значит, что вы не только хорошо знаете родителей тех друзей ваших детей, с которыми ваш сын играет в футбол или ваша дочь ходит в кино. Это значит, что вы живете в соответствии с девизом «Скажи мне, с кем ты играешь, и я скажу тебе, как он использует твоих родителей».

И это вполне логично: чем выше положение, которое занимают родители лучших друзей ваших детей, тем лучше вы сможете их использовать. Так как почти все или по крайней мере многие события (дни рождения, праздники в школе, спортивные соревнования и т. д.) готовятся часто не только самими детьми, но и их родителями, а следовательно, дают прекрасную возможность перезнакомиться абсолютно со всеми папами и мамами друзей собственных отпрысков. А там, смотри, уже и рост по службе начнется.

Карьера — удвоим, возможности

Для этого прежде всего надо знать, насколько родители детей, с которыми дружат ваши дети, действительно могут чем-то вам помочь. И надо подумать и о том, что они могут потребовать от вас взамен. Для того чтобы это проиллюстрировать, приведу небольшой пример из жизни моих хороших знакомых, чтобы вы смогли кое-что понять, если действительно решили использовать родителей детей — друзей вашего ребенка в своих целях.

Представьте себе, что вы — бухгалтер, работающий в супермаркете и получающий небольшую зарплату. А у вас есть девятилетний сын Свен и честолюбивые планы. Лучшего друга Свена, с которым они вместе учатся в школе, зовут Пауль и его отец — председатель совета директоров местного химического концерна. Свен и Пауль понимают друг друга просто с полуслова, не могут друг без друга жить и все время и в школе, и вне школы проводят вместе. К тому же теннисный корт, куда ходят мальчишки, находится точно посередине между домом семьи Пауля и вашей среднего уровня квартирой. Родители Пауля очень хорошо принимают вашего сына, абсолютно не принимая во внимание, что он из небогатой, незнатной семьи. Поэтому ваш отпрыск достаточно часто бывает в этом богатом доме.

Само собой разумеется, что вам льстит такое знакомство Свена, и вы начинаете стремиться, чтобы он смог произвести как можно лучшее

впечатление на родителей Пауля. Вы постоянно разговариваете с мальчиком, учите его, как надо себя вести, чтобы нравиться родителям Пауля и чтобы они заинтересовались таким умным, веселым, талантливым мальчиком. И все идет так, как надо! Под пристальным взглядом обеих сторон дружба маленьких созданий еще больше крепнет. И конечно, вы рассчитываете на то, чтобы ваш сын не только получил одинаковое с Паулем высшее образование, но и последний помог бы ему устроиться в жизни. Но это уже как Богу будет угодно.

С другой стороны, за время учебы детей обе семьи сблизилась и подружились. Они уже начинают не чаять души друг в друге. Дни рождения не только детей, но и собственные начинают отмечаться вместе, они постоянно ходят друг к другу в гости уже не только по большим праздникам, а просто потому, что им приятно вместе проводить время. И так хорошо друг к другу относятся, что вряд ли забудут друг о друге, когда появится возможность как-то помочь. Раньше в семье Пауля мама была просто секретарем своего замечательного мужа. Теперь же после того, как она познакомилась с вашей женой, все перевернулось. И заслуга в этом, конечно же, вашей жены. И как-то совершенно автоматически получилось так, что отец Свена стал главным бухгалтером на предприятии отца Пауля. И никто даже не заметил, как это так быстро и естественно вышло. Поговорили несколько раз о делах, поняли, что не только детям хорошо дружить, но и родители хорошо понимают друг друга, — и вперед. И это называется дружбой детей...

С одной стороны, не стоит проявлять слишком много темперамента в решении этой проблемы. Вы гораздо больше выиграете только в том случае, если такие контакты будут естественными. С другой стороны, не стоит думать, что все то, что хорошо для вас, автоматически хорошо и для ваших детей. Может быть, лучше все это совместить?

Соответствуя престижу

Многие планы вашей собственной карьеры будут не только легкоорганизуемы, но и легковыполнимы, если вы вовремя подумаете о некоторых мелочах.

Квартира

Может случиться так, что там, где вы живете, практически невозможно завести стоящее знакомство. Конечно, вам очень хотелось бы жить в более престижном и лучшем месте. Вы знаете, что в любом городе есть престижные, хорошие, средние и плохие кварталы. Каждый, кто живет в большом городе, в особенности в столице, совершенно точно знает, что по тому, где живет ваш собеседник, можно точно определить какой пост и положение в обществе он занимает. И это не только вопрос того, сколько он

зарабатывает, это прежде всего вопрос престижа, вопрос его уровня жизни. «Лучшие люди» живут всегда в лучших районах города.

Совершенно все равно, в каком районе вы живете, но нужно постараться, чтобы ваш ребенок имел друзей именно в том районе, который называют престижным, чтобы он привык возвращаться в обществе «лучших людей».

Еще одно место, где можно сделать так, чтобы ваше чадо уже в таком раннем возрасте познакомилось и подружилось с отпрыском чиновника высокого ранга или известного бизнесмена. Это место называется детский сад. Но только дети таких людей, как вы сами, ходят вместе с другими детьми простых родителей в простые детские сады. Значит, вам нужно поискать что-то специальное, где бы у ребенка могло появиться такое знакомство. Кроме того, существует масса клубов, которые могут находиться в престижном районе, и наверняка там могут заниматься дети богатых, состоятельных, очень нужных вам людей. Все может быть, может быть, именно так вам улыбнется удача?

Школа

Прежде всего о начальной школе. Здесь у всех есть выбор. Если у вас не стоит проблема с деньгами, то тогда лучше спокойно отдать ребенка в хорошую школу, которая находится в самом престижном районе. Ваш сын не только будет вовремя накормлен, за ним будет не только хороший уход, не только все преподаватели и воспитатели будут следить за тем, чтобы ребенок правильно развивался и хорошо выполнял домашние задания, но и у него будет много возможностей подружиться с детьми нужных вам людей.

Но еще важнее не пропустить время и вовремя отдать ребенка в школу. Лучше, если вы сразу же после рождения забудете, что счастье детства — это тогда, когда ваше чадо просто ничего не делает и постоянно валяет дурака. Сегодня многие ученые, изучающие проблемы детства и психику ребенка, сходятся во мнении, что между пятью и семью годами особенно интенсивно изменяются представления ребенка об окружающем его мире. Он не только взрослеет и становится самостоятельным. Именно в этот период он особенно открыт всему, именно в это время в него можно заложить очень многое. Именно тогда можно понять, в каком направлении скорее всего будут развиваться способности ребенка. А для будущих карьеристов есть одно правило и оно работает постоянно: чем больше времени потеряно в детстве, тем больше придется наверстывать потом, тем сильнее будет бить жизнь.

В этом случае мечта родителей — хорошая школа с хорошими преподавателями. Именно для того, чтобы ваш ребенок приобрел как можно больше знаний. А так как дети много времени проводят вместе, то у них, несомненно, будет возможность хорошо узнать друг друга и подружиться.

У вас также еще будет возможность выбрать, в каком институте или университете и на каком факультете должен учиться ваш отпрыск. Это вполне можно запрограммировать, оценив его способности, и с самого начала развивать их. Юрист, техническая инженерная профессия, экономика,

работа на компьютере — все это очень важно именно потому, что такое образование дает ребенку возможность в дальнейшем на что-то претендовать. В 1995 г. около 87 процентов всех начальников 500 крупных немецких предприятий имели именно такое образование.

Свободное время

Если ваш ребенок развивается нормально и к тому же это мальчик, то ему, видимо, будет доставлять огромное удовольствие, когда папа вместе с ним отправится в спортивный клуб. И только самые большие оригиналы могут решить, что их сын должен заниматься в балетной группе, школе танцев или хоре.

Кстати, такие занятия, как обучение ребенка игре на фортепьяно или скрипке, вряд ли смогут помочь и вашей, и его будущей карьере, так как на этих занятиях он занимается индивидуально и не имеет возможности с кем-то познакомиться и подружиться.

Отпуск

Для детей между пятью и двенадцатью годами самое лучшее — отдыхать с родителями. На престижном курорте или в захолустье — для ребенка абсолютно все равно, он все равно получит удовольствие, а вот для взрослых, его родителей, это может означать не только хороший отдых, но и новые знакомства в ресторане, баре, во время вечерних развлечений. Ведь они очень хорошо знают, что здесь могут встретить людей с деньгами и влиянием. Такие новые контакты, если их стараться не прерывать, а всеми силами продолжать, могут впоследствии сыграть очень важную роль. А вот всевозможные путешествия по замкам и индивидуальные туры предоставляют гораздо меньше возможностей для того, чтобы с кем-то познакомиться.

Чем эксклюзивнее ваш отдых, тем это дороже, но тем больше возможности познакомиться с кем-то, кто платит такие деньги постоянно.

Одежда

Для ребенка нет ничего страшного, если он вдруг решит нарядиться в «лохмотья». Только на этих лохмотьях должен стоять товарный знак одной из лучших фирм мира. Именно так одевается сейчас «золотая» молодежь во всем мире, именно это говорит, к какому кругу принадлежат их родители. Есть очень мудрая поговорка: «Каждый ребенок — это потенциальный гений и каждый гений — это возможный ребенок». Наши дети уже с четырех лет абсолютно гениально понимают, что одежда, которую носят и они сами, и их папы и мамы, создает их имидж. И поэтому уже в самом нежном возрасте они устраивают родителям небольшие концерты, чтобы те купили им

джинсы, на которых действительно будет товарный знак «Ливане». И утаскивают из дома, чтобы ходить в школе, довольно дорогие вещи. На выпускной вечер молодые люди упрашивают родителей купить костюм от Келвина Кляйна (и носят его также гордо вне зависимости от того, к какому сословию принадлежат). Поэтому для многих пап и мам это ответственное событие создает дополнительные трудности.

Совершенно безжалостно многие телепрограммы и телеведущие изменяют одежду ваших детей и никакие убеждения в том, что это некрасиво, что так не ходят, вам уже не смогут помочь. И вот ребенок взрослеет и речь начинает заходить уже не просто о модных джинсах или куртке, а о небольшом автомобиле для сына или бриллиантовых сережках для дочери. Поэтому не пугайтесь, если ваша дочь вместо того, чтобы посещать школу бальных танцев, носит грубые брюки от Отто Керна. Возможно, именно они смогут проложить ей дорогу в будущее.

Конечно, лучше всего носить то, что идет, и не пугать окружающих своим чересчур экстравагантным видом. Но вот только если все так ходят, то, может быть, лучше носить то, что носят все, только от самых лучших модельеров. Ведь именно так одеваются сейчас будущие председатели и директора компаний.

Используя обстоятельства

День рождения ребенка всегда считался лучшим поводом для того, чтобы собрать на этом празднике не только лучших друзей самого ребенка, но и тех, кто в дальнейшем сможет помочь если не самому ребенку, то его родителям. Самом собой разумеется, что вы должны посадить дочь генерального директора рядом с собой. И если сын врача, который живет недалеко от вас, вместо кока-колы с большим удовольствием пьет горячий шоколад, то вы просто обязаны знать об этом заранее.

Правильно и удачно подобранная спутница для совместной жизни тоже может очень помочь, чтобы как-то претворить ваши планы в жизнь.

Но сейчас ведь модно какое-то время не заводить семью, а жить вне брака. Поэтому перед тем, как ваши дети вступят во взрослую жизнь, вы должны обязательно дать им определенный набор знаний о том, с кем лучше всего подружиться в такой ситуации. Например:

- ❖ в популярной дискотеке всегда можно познакомиться с девушкой, родители которой могут быть очень важными персонами,
- ❖ удача улыбнется тем, кто вовремя узнал, где сегодня или завтра собирается «золотая» молодежь, и смог туда попасть,
- ❖ ваш 16-летний сын имеет хорошую дорогую аудиоаппаратуру, это всегда производит должное впечатление. Ну а потом...

Все это вовсе не означает, что вы в качестве родителей должны внушить вашим детям, что такого понятия, как «брак по любви», не суще-

ствует или по крайней мере не существует для них. Возможно, что можно совместить приятное с полезным...

19

Моббинг — суперигра

Это произошло в конце 1994 г. в Стокгольме. И все тогда думали, что людям рассказали красивую сказку от богатого дядюшки Скруджа из Диснейленда. Только с той разницей, что все происходило в одном из залов огромного Ратхауса: шведский король вручал боннскому профессору Райнхарду Зельтену Нобелевскую премию за его достижения в области экономики, т. е. за придуманную им «теорию игр».

Новый лауреат Нобелевской премии из Германии — вовсе не злой мафиози, карьерист, который, например, смог бы одним росчерком пера перевернуть всю берлинскую биржу. Нет, этот получающий довольно средний оклад профессор Боннского университета и к тому же еще очень приятный человек не только пытался сделать что-то полезное для практической экономики, но и вложил в свою работу много мудрых философских мыслей.

Он придумал для своего детища чисто научное название «теория игр», чтобы не затронуть напрямую жизнь индустриальных гигантов... Но так как в промышленности и в политике используется очень много правил, которые применяются для игры в бильярд, покер, другие игры, то он и решил изучить их, чтобы затем вывести правила оптимального поведения в политической или промышленной профессиональной жизни. Многое из того, что с успехом применяется в таких играх, как шахматы, карты, шашки, может с таким же успехом помочь многим людям достичь высот в профессиональной жизни, и прежде всего победить там, где есть соревнование, конкуренция. Итак, играем, не забыв о логике.

❖ Любое ваше действие должно быть просчитано на несколько ходов вперед. Иначе вас просто «съедят».

❖ Если бы многие боссы, бонзы и маленькие, еще только начинающие бонзята не играли иногда «на троих», чтобы потом забрать выигрыш третьего себе, то вряд ли смогли бы зарабатывать такие деньги.

❖ И при скачках цен на бирже только самые крупные предприниматели знают, как можно обманывать соперников, чтобы купить валюту подешевле, а продать подороже.

Для того чтобы создать свою теорию игр, наш новый лауреат Нобелевской премии прежде всего использовал свои наблюдения за тем, как и каким образом принимаются решения сильными мира сего в экономике и политике, каким образом разрабатывается стратегия. Каким образом можно рассчитать реакцию партнеров или конкурентов и какой она будет? Какая конфликтная ситуация может быть разрешена, а с какой будет справиться

гораздо труднее, чем это кажется на первый взгляд? Уже в 60-х годах, используя математический аппарат, профессор Зельтен рассчитал время, когда предприятие предположительно может начать вести войну на рынке цен, когда промышленные гиганты незаметно, но очень быстро превратятся в руины, когда государства готовы предоставить инвестиции, а когда это просто невозможно. Тогда же он смог рассчитать и то, когда можно предположить, что предприятие ждет «патовая ситуация» во время торговой войны, а следовательно, могут последовать катастрофические убытки.

Перед каждым производителем стоит одна и та же проблема: каждый отдельный конкурент постоянно хочет побеждать и поэтому часто ведет себя очень неосмотрительно и допускает ошибки, которые могут привести его к поражению. Поэтому на сегодняшний день даже самое маленькое предприятие исходит из того, что лучше вести совместную торговлю, если появляется угроза того, что большой сосед по рынку может их поглотить (классический моббинговый пример!).

Профессор Зельтен рассчитал, что тактика предпринимателя и политика должна содержать такие стратегические уловки, как вовремя сделанный отказ, исчезновение, а главное, что противника всегда можно победить, если знать его карты. Именно на этом основывается придуманная им теория. А уже потом можно спокойно применять и давление, и перетасовку карт, и запасные ходы.

Используя массу формул и вычислений профессор попытался изложить значение придуманной им игры для разработки поведения партнеров по коалиции. И для этого ему понадобилось изучить практическое поведение таких боссов и бонз большой политики, как Коля и Кинкеля, Коля и Шарпинга или Фишера.

Даже во время постоянной «холодной войны» между Востоком и Западом были возможности применения некоторых уже разработанных тогда элементов игровой системы профессора Зельтена, некоторые из них удачно применялись западными коллегами. Даже в Вашингтоне с большим интересом проштудировали многое из того, что представил тогда профессор Зельтен. Итак, почему бы нам тоже не поучиться кое-чему на нескольких примерах, тем более что в этой книге в отличие от труда профессора Зельтена вы не найдете ни единого уравнения, ни единой математической формулы.

На следующих страничках я приведу шесть примеров того, как можно жить в реальности нашего сегодняшнего мира. И вы откроете, что эти примеры совершенно невинны по сравнению с теми маленькими моббингами, которые вы иногда устраиваете у себя на работе. Итак, вот они...

1. Шантаж в политике - это такая же повседневная рутинная работа, как и все остальное. Государственные секретари и ведущие министры всех западных стран могут и должны врать, не краснея за свою ложь перед камерами журналистов как местного, так и международного телевидения. В

Германии в 1995 г. проживало около 25 000 вьетнамцев. Их статус беженцев постоянно продлевается, что не дает многим из них возможность получить немецкое гражданство, потому что Бонн до сих пор надеется, что правительство в Ханое все же вспомнит о них и потребует их возвращения назад. «Мы не можем ничем помочь»; — каждый раз отвечает на этот больной вопрос о вьетнамцах представитель правительства или пресс-секретарь, холодно улыбаясь при этом.

Тем не менее каждый из живущих в Германии вьетнамцев не только не хочет возвращаться домой, он представляет собой дешевую рабочую силу. «Ничем не можем помочь», — еще раз повторяют немцы. Игра в бильярд, но только с двумя шарами — так просто.

2. Во время выборов политика часто показывает свое лицо игрока в покер. Игра на выборах выдает многих политиков как опытных шулеров, которые совершенно спокойно так ловко подтасовывают данные выборов, что потом диву даешься, как так получилось. И сколько бы пресса ни возмущалась тем, что произошло, это все равно будет бесполезно, так как в ход идут и подкуп, и взятки, в которых деятельное участие принимают многие финансовые воротилы. Их брак, однако, длится недолго, ровно столько, сколько требуют этого интересы партии. А потом развод и вскоре новый брак.

Вы можете, без сомнения, улыбаясь в лицо вашему конкуренту, сделать то же самое. Ведь подкуп — дело, выгодное для обеих сторон.

3. Профессор Зельтен говорит, что «для того, чтобы представить конъюнктуру накануне выборов гораздо лучшей, чем она есть на самом деле, часто прибегают к подтасовке голосов». Ведь чего не сделаешь ради победы, для того, чтобы улучшить результаты и победить на выборах. Хорошая статистика всегда всем нужна и не только на выборах, но и на среднем, и даже на маленьком предприятии. И многие такие вещи делаются при помощи небольшого вознаграждения. А иногда, для того чтобы выиграть и улучшить статистику, приходится жертвовать кем-то из команды. Совсем как в игре в шахматы.

4. Игра, которую постоянно ведут между собой правительство и профсоюзы, напоминает профессору Зельтену игру в покер. Ведь здесь все решения принимаются буквально интуитивно. Но есть одна зависимость, при помощи которой можно просчитать, на чьей стороне будет удача. Здесь все зависит от большинства. Хочется сразу сказать: противоборствующие парламентские коалиции, которые должны принимать законы, всегда нуждаются в крепком союзе со всеми, не входящими в коалиции оставшимися силами. И здесь пускаются в ход не только давление и контрдавление, но и шантаж и персональные интриги.

Сидя за круглым столом, правительство обманывает руководителей промышленных предприятий и профсоюзных лидеров. Тарифные конфликты, инвестиции — все это решается за закрытыми дверями. «Если вы

в этом году продолжите требовать повышения заработной платы на 3 процента, — угрожает работодатель, — то тогда мы еще уволим некоторое количество работающих у нас на предприятии и престиж вашего профсоюза снизится».

После этого выступает представитель профсоюзов: «Если вы не поднимете на 5 процентов заработную плату, то тогда я могу с полной уверенностью гарантировать, что через некоторое время все предприятия работать не будут, будет объявлена всеобщая забастовка и мы сорвем все планы по поставке продукции иностранным партнерам».

В это время в другой комнате идут переговоры между боссами индустрии и политиками, в ходе которых один из политиков говорит: «Согласитесь на эти 5 процентов. Они все равно ничего не дадут рабочим, а вот сотрудничество с иностранными партнерами может быть очень важным».

А в комнате напротив другой политик уговаривает боссов профсоюзов: «Согласитесь на 4 процента. Мы скоро возьмем верх и тогда обещаем вам свою поддержку».

Шушуканье по углам, торговля не только деньгами, но и интересами людей на самом высшем уровне. Но тот, кто хоть немного знаком с миром предпринимательства и торговли, с миром бизнеса и политики, уже должен себе отчетливо представлять, что почти ничего не делается без перетаскивания на свою сторону всех возможных противников вашего противника. И совсем не возникает вопрос, морально и нравственно ли договариваться о чем-то за чьей-то спиной. Самое главное - это вовремя провести переговоры «тет-а-тет», чтобы вся выгода досталась не всем, а только тем, кто к ней так стремился.

5. Во время моббинговой игры важнейшими компонентами являются блеф и обман. В одном из крупных саксонских городов в 1994 г. случилось следующее: серьезная западно-германская фирма с солидной финансовой базой решила организовать в одной из областей новое предприятие. Было запланировано вложить крупные инвестиции в постройку продовольственного центра с более чем 100 рабочими местами. Конечно же, город со своей стороны обязался предоставить не только большие льготы по уплате налогов, но и предоставить бесплатное использование инфраструктуры города на период постройки. Договорились о том, как это должно было бы быть.

Однако вдруг — и это действительно не всегда можно просчитать — правительство города объявило о том, что оно закрывает возможность инвестиций со своей стороны, потому что считает, что из-за строительства этого комбината могут возникнуть всевозможные транспортные проблемы. Таким образом и закончился проект западногерманской фирмы, даже не имея возможности претвориться в жизнь.

Что же на самом деле случилось? Западная фирма забыла о том, что иногда следует применить блеф и обман. Ей следовало бы сразу же по-другому «упаковать» собственные предложения: «Мы планируем с этого

года начать строительство крупного комбината. И для этой цели мы решили выбрать город, который, по нашему мнению, может нам предоставить самые выгодные условия и возможности». И это предложение посылается в несколько городов. Таким образом создается конкуренция. К сожалению, в этом мире многое держится на конкуренции, обмане и лжи. Только заставив партнера бояться того, что своими неосторожными действиями он запросто может потерять возможность такого выгодного сотрудничества с вами и, следовательно, дать шанс другим, вы просто ограничиваете его в свободе действий...

Тот, кто думает о возможных последствиях своих действий, всегда быстрее приходит к цели.

6. Треск и шум на верхних этажах немецкой экономики. Два могущественных менеджера решили начать друг с другом войну с применением моббинга. Едзард Рейтер, до мая 1995 г. еще остававшийся шефом «Даймлер-Бенц», хотел стать заместителем председателя совета директоров мирового концерна, представительство которого находится в Штутгарте. В то же время находящийся на должности главного председателя совета директоров, советник правления «Дойче Банка» Хильмар Коппер отказал ему в его просьбе. Однако у Рейтера отказ был только в устной форме.

Между двумя могущественными лицами немецкой экономики началась настоящая схватка. Словесные аргументы и «химия» в этой ситуации больше не помогали. И тогда Рейтер решил сделать достаточно необычный шаг. Он во всеуслышание заявил, что Коппер на совещании дал свое согласие на то, чтобы он занял этот пост, который, по мнению Коппера, ждет именно такого энергичного и умного руководителя, которым он и является. Журналисты так разнесли эту новость, что когда она дошла до Коппера, то ему уже ничего не оставалось делать, как только с ней согласиться.

Звезда может погаснуть очень быстро, если только ее не начинают специально освещать из прожекторов. В любом случае менеджер, играя в моббинг, должен представлять, что ему так или иначе придется стать либо жертвой, либо победителем.

Сегодня война в форме интриг и обмана стала повседневностью, неотъемлемой частью экономической и политической жизни. И уже никто не спрашивает о том, какой должна быть рабочая мораль. Этого понятия как понятия уже давно вообще не существует. Игра в менеджеров, которая становится все более любимой и у детей, предполагает очень серьезные и сложные правила общения маленьких детей между собой. А что же в таком случае говорить о взрослых, когда для них это не просто игра, это их жизнь.

Моббинг — это уже не просто игра, это уже суперигра. Так играйте же со всеми вместе в эту увлекательную игру, выигрывайте и заставляйте проигрывать других!

20

Власть женщин не имеет границ

Женщины бывают разные, мужчины — тоже. Женщины работают по-другому. Они чувствуют многое гораздо тоньше, чем мужчины. Они реагируют на многие кризисные ситуации на работе, в своей профессиональной жизни прежде всего с точки зрения себя самой. Но женщины нисколько не глупее, не медлительнее и не зависимее по натуре по сравнению с мужчинами. И еще: сегодня, например, в Германии 40 процентов тех, кто готов предложить свои услуги на рынке труда, — это женщины.

Но если мы более внимательно присмотримся к тому, кто занимает ведущие места на верхних этажах немецкой экономики и политики, то без труда заметим, что среди них женщины составляют всего 5 процентов (это касается начальниц отделов, филиалов, магазинов и т. д.). Слишком мало для того, чтобы поддерживать нормальную обстановку в мужской среде на предприятиях, в офисах и в учреждениях. Поэтому-то я и решил в своей книге посвятить специальную главу тому, как вести себя женщинам, как организовать женскую команду, как защитить себя. Итак, начнем рассказ о разработке контртеории против мужских команд и мужских претензий.

Речь прежде всего пойдет о том, что многие женщины должны изменить представление о своем месте и своей роли, о своей ценности на рабочем месте. И конечно, речь не пойдет о тех женщинах, которые чего-то достигли, работая «на побегушках» в различных местах и теперь абсолютно довольных своим положением. И не о том, что на службе называют «женским влиянием на шефа». Речь пойдет о тех и для тех женщин, которые переживают, что их конкурентка, а не она сама получила новую должность. Но часто женщина может думать, что это произошло именно потому, что во время собеседования она была одета не в костюм от Диора, как ее соперница. И наконец, многие женщины желают одновременно достигнуть очень много в своей и профессиональной, и личной жизни.

Анна Мария из известного телесериала, который так долго смотрели просто не отрываясь миллионы женских глаз, обращалась ко всем своим возможным «подругам по полу»: «Женщина должна идти своей дорогой». В бесчисленных сериях Анна Мария показала, что может и должна сделать каждая женщина для того, чтобы достичь того, чего она хочет.

Анна Мария — это мечта, это всего лишь удачно сыгранная роль. Если сегодня женщина хочет достичь какого-то успеха в своей профессиональной жизни, если она хочет сделать карьеру, то прежде всего ей придется столкнуться с такой проблемой, как «квотирование рабочих мест, которые

может занимать лицо женского пола». И тогда «Анна Мария» превратится в мечту. Это с успехом проиллюстрировала своими словами президент бундестага в течение многих лет Рита Сюзмут: «Тот, кто говорит, что молодые женщины не нуждаются в помощи и увеличении квот, тот расписывается в собственном бессилии». Именно так оно и есть. Со своей стороны президент собрания депутатов города Берлина Ханна Ренате Лаурен абсолютно убеждена, что для женщины такая «квота» — просто унижение.

Гордые заявления гордых женщин от политики. Но все-таки какая же из 18 млн. работающих или ищущих работу женщин в Германии является членом мужской команды? Сколько их? Не больше, чем 1,9 процента! Интересно, а что делают и о чем думают остальные 98,1 процента? Да, многие мужчины говорят о разнице в положении мужчин и женщин. Только разница в профессиональном мире сейчас означает прежде всего нехватку рабочих мест для женщин. И математическое определение пропорции как отношения чего-то меньшего к чему-то большему здесь подходит абсолютно точно.

Логическая последовательность и повседневная реальность — это то, что постоянно чувствует женщина во время учебы, собеседования по поводу получения нового рабочего места, при занятии высокого поста и даже во время врачебного осмотра. И для того чтобы выдержать конкуренцию, женщина должна быть не только лучшей среди всех женщин, подавших заявления, но она должна быть лучшей и среди всех мужчин, которые претендуют на эту должность. И только тогда она сможет сделать хоть какую-то карьеру. И не только создать мужскую команду, но и подчинить ее себе.

Маленькая разница

Женщины, так же как и мужчины, всегда имеют несколько примеров, которым они пытаются подражать. Психологи и социологи, исследовавшие западный индустриальный мир, во многих своих работах отмечают «плюсы» и «минусы» обоих полов по сравнению друг с другом в ежедневной конкурентной борьбе. Причем, как показывают исследования и опросы подобного рода, этот баланс абсолютно тот же самый и для стран Северной Европы, и для областей Южной Италии. В особенности интенсивно были исследованы проблемы, связанные не только с поведением женщины на рабочем месте, но и с моббинговой ситуацией и тем, как женщина обычно себя ведет, когда попадает в такую ситуацию. В этих опросах предусматривалось и такое положение дел, когда одна дама без команды, в одиночку начинает интриговать против конкурентов или борется за создание команды для того, чтобы потом иметь реальную возможность успешно бороться против конкурентов.

Для того чтобы правильно оценить и затем использовать силу и слабости врагов, противников, друзей и союзников, правильно рассчитать собственные силы, чувства, режиссуру, я решил предложить несколько советов, которые касаются прежде всего моббинговой ситуации. Ими

рекомендуется пользоваться в соответствии с собственным вкусом: обычно грубость в такой борьбе присуща всем, но ведь женщина многое может сделать гораздо более изящно. И тогда сразу же всем станет ясно, что в конкурсе за победу женщина всегда впереди.

Моббинг и женщины

Десять видов моббинга, часто употребляемых женщинами:

1. Она попытается помешать продвижению по службе своей конкурентки на предприятии с помощью хитрости.

2. Она чаще будет прибегать к всевозможным намекам, чем все просто и прямо скажет своей начальнице.

3. Она охотно говорит что-то плохое за спиной у своих конкурентов, для того чтобы что-то с этого получить.

4. Она с большим воодушевлением сообщает об ошибках своих конкурентов по работе (к ошибкам относятся не только профессиональные ошибки, но и плохой вкус, нудный характер и т.д.).

5. Она может долго и расчетливо подготавливать какое-то «блюдо», чтобы потом «подать его на стол» своим конкурентам.

6. Она охотно льстит тем людям, от которых может что-то зависеть в ее судьбе, часто стремится непосредственно слушать начальника, чтобы он сам объяснил ей, что нужно сделать.

7. Если ее конкурентки нет в данный момент на рабочем месте, то она постарается воспользоваться ее отсутствием для того, чтобы сделать ей что-нибудь плохое.

8. Она не остановится и перед тем, чтобы разыграть перед своими коллегами маленький спектакль.

9. Если ей удалось стать начальником, то она постоянно старается оказывать давление на своих подчиненных, в особенности если эти подчиненные — женщины и постоянно допускают какие-то ошибки.

10. В качестве начальника она очень скептически относится к представительницам женского пола и старается «прижать их к ногтю».

Моббинг и мужчины

Десять примеров того, как ведут себя мужчины, если начинают моббинговать.

1. Он гораздо жестче и упорнее своей коллеги, для того чтобы уничтожить врага он все делает гораздо менее эмоционально. Извещение об

увольнении он отдает подчиненным с холодной, часто презрительной улыбкой.

2. Давить он предпочитает не столько в письменной, сколько в устной форме (теперь понятно, почему в совет директоров стремятся попасть одни мужчины).

3. Если кто-то провинился, то он старается наказать этого человека сразу, не откладывая дело в долгий ящик.

4. Он охотно показывает коллегам одного с ним ранга, кто из них сильнее: пускай хотя бы на словах, но он должен показать, похвалиться своей силой. Или если через его отдел проходят приглашения на курсы повышения квалификации, то они никогда не попадут к его конкурентам.

5. Он говорит с коллегами не больше, чем этого будет достаточно для того, чтобы выяснить, что у них на уме.

6. Существует также так называемая практика обезоруживания: он постоянно изводит не полюбившегося ему сотрудника или конкурента, требуя от него лучших знаний, лучшего поведения, лучших результатов — и это везде, где он его встречает: в офисе, в столовой, на конференции.

7. Начальник-мужчина изолирует неполюбившихся ему коллег не только своим холодным отношением к ним. Он постарается посадить их в отдельную комнату, в темный архив, за самый плохой стол.

8. Он охотно будет «топить» неполюбившихся ему коллег перед начальством («он глуп», «она работает на нескольких работах сразу», «он состоит в одной из сект», «у нее ужасно неумелые руки»).

9. Если вышестоящее начальство говорит ему, что он должен взять к себе одного из самых слабых подчиненных для того, чтобы включить его в работу над проектом, мужчина сразу же показывает, что очень недоволен таким решением начальства.

10. Для того чтобы его карьера была удачной, он быстрее пойдет на прямой обман, чтобы его конкуренты не смогли получить необходимой информации.

На ошибках учатся

Из перечисленных мной выше 20 пунктов женщина сама должна определить:

1. Как и что ее начальница может предпринять против своей конкурентки.

2. Как и где представители сильного пола стараются показать свою власть и силу.

3. Как приходится защищаться от всего этого, да так, чтобы и место не потерять, и не испортить отношений с начальством. И при этом знать все, что происходит не только на работе, но и в других отделах и на других предприятиях.

Я расскажу вам истории двух женщин, мечтавших сделать карьеру, на их ошибках стоит поучиться. Выводы же, стоит ли вам так поступать или нет, вы будете делать сами. Итак, два прерванных учебных процесса и результаты, которые принесла дальнейшая карьера.

Имгард Шветцер, генеральный секретарь СвДП, заместитель председателя партии и экс-министр строительства ФРГ: она изучала аптечное дело и, несмотря на большие успехи, претворила в жизнь одну из самых худших моделей карьеры, так что в конце 1994 г. ее прозвали «плаксои нации», когда она наконец ушла в отставку. И тем не менее многое из того, что она делала и говорила, может послужить хорошим примером. «Я с самого начала училась работать, думать и поступать по-мужски», «Я хотела знать, возможно ли претворить в жизнь мою мечту: чтобы женщина работала в мужском коллективе и занимала мужской пост».

Сильная женщина должна научиться мыслить по-своему, не стоит копировать мужчин.

Когда она чувствовала, что является только «игрушкой» в руках интриганов-политиков-мужчин, то пыталась пустить в ход чисто женское оружие: рассказать всем, чего они стоят. Так она говорила о Геншере: «Он поддерживал меня только до тех пор, пока я ему была нужна».

Эмоции в мире власти не могут ничего изменить, интриги же могут сделать абсолютно все. О Женщины, которые решили делать карьеру в политике и при этом не забыли о своей женской натуре, просто будут «использованы», к мужчинам же такого типа отношение будет просто пренебрежительное. Женщины останутся одни, у них не будет команды. С одной стороны, Имгард Шветцер признает, что «женщины добиваются власти часто только для того, чтобы преградить дорогу к карьере детям других женщин и помочь своим», с другой стороны, если умная и тонкая женщина решается на интригу, то она гораздо тоньше и осторожней мужчины и может достичь большего. Если у нее нет полной власти, то по крайней мере есть женская хватка.

Другой пример: Беате Ведекинд, сплетница и болтушка Германии номер 1, параллельно шеф-директор «Элле». Она не только не ушла на отдых после окончания ее карьеры, но и нашла себе другое занятие. Можно привести несколько очень интересных высказываний из ее интервью, которое опубликовал «Профиль» в декабре 1994г.:

«Во время моей карьеры мне не попался на глаза ни один завистник. Я не обращала ни на кого внимания. Я была как маньяк».

Если женщина чего-то добилась, но ни на кого не обращает внимания и хочет делать все только одна, это не только обижает окружающих, это делает из них врагов.

«Карьера для меня пройденный этап. Я хочу заняться чем-нибудь другим».

Если не думать о карьере, то всегда лучше работается. Но только тогда, когда вы действительно не хотите ее делать.

«Для женщины вообще очень тяжело находиться наверху. Приходилось при всех «задраивать люки», потому что все внимательно наблюдали за мной и ждали, когда я сделаю ошибку».

Если очень хочется получить власть и стать сильной, то параллельно с этим процессом взгляд на мир, его понимание становятся реалистичнее и зависть со стороны мужчин воспринимается уже не только как просто зависть, но и как стремление подставить подножку.

«У меня никогда не было конкурентки женщины, но я и никогда не видела ни в одной женщине подругу».

Даже тогда, когда женщина одна, она все равно остается начальником. Лучше, если в женском коллективе есть связка. Еще лучше, если в команде и женщины, и мужчины!

«В последние полгода моей карьеры я уже точно знала, что уйду».

Если женщина призналась себе самой в своей слабости, то это значит, что другие это заметили уже давно.

Пример для подражания

Многому можно научиться и на своих, и на чужих ошибках. Но еще более полезно взять в качестве примера тех женщин, которые успешно сделали карьеру. И таких довольно много. Например, министр Регина Нильдебрандт (земля Бранденбург), Найде Симонис (председатель правительства земли Шлезвиг-Гольштейн), профессор и автор многих книг Гертруда Хехлер, Клаудиа Нольте (уже в течение 28 лет министр

федерального правительства) и Моника Вульф-Матис (представитель Германии в Европарламенте). Мы назвали пять женщин и у всех них есть одна общая черта: они стремятся работать не просто как начальники, но и стараются использовать многие сильные стороны своей личности, своего характера. Так, как это делала когда-то Энне Бурда или легендарная основательница «Квелле» Грета Шчикеданц.

Некоторые из них умело используют обаяние, шарм и шик, которые дала им природа, как, к примеру, это делала Эрика Бишофф, председатель и владелица одного из бременских турагентств, в филиалах которого по всему миру работало 350 служащих. В 1988 г. ее назвали самой опытной и удачливой женщиной-бизнесменом Германии, а ее слова о том, как можно делать карьеру, заслуживают большого внимания: «Мужчина — это прежде всего кавалер. И если возникала проблема борьбы за власть, то я никогда не забывала о том, что я женщина».

«У меня свой способ, у других — свой», — так замечает веселая, жизнелюбивая председатель баварской фракции СДПГ Ренате Шмидт. Она представляет собой удивительное сочетание мягкости, когда как молодая бабушка играет со своими внуками и заботится о них, и жесткости, когда речь заходит о политике. «Я хочу власти в Баварии», — говорит она.

Ютта Лимбах, новый председатель конституционного суда, рассматривает свою собственную работу не как мужскую профессию, а как работу, где можно и должно применять женские качества. «Если мне что-то нужно, я попрошу о помощи. Но я буду бороться за каждый, даже за самый маленький успех, потому что знаю, что только женщина в состоянии так усердно, терпеливо и кропотливо идти к своей цели».

О том, как тщательно и терпеливо может выполнять женщина свою работу, свидетельствует пример заместителя председателя СвДП Рут Виттлер-Кох: «Я против квот. Нельзя говорить, что если женщина делает работу, то она ее сделает плохо. Нельзя судить только с точки зрения пола».

Удачливый мюнхенский кинорежиссер Дорис Доррье («Мужчины», «Я и он», «Меня никто не любит») сказала как-то в интервью о реальностях этого мира: «Если молодая женщина приходит в офис, в котором сидит мужчина, то женщину используют как джокера. Мужчина считает, что он как бы вступает в свои права. И если он молодой, то всегда стремится перейти на личные отношения. И так происходит всегда до тех пор, пока он не станет старым. Но иногда здесь-то и можно использовать свой шарм и красоту».

Команда делает женщин сильнее

«Быть или не быть?» — сегодня уже для многих женщин этот вопрос вовсе не произносится так скептически, как всего несколько лет назад. «Кто же все-таки получит это место, я или мой коллега?», «Получит ли моя коллега лучшую работу или все-таки обратят внимание и на меня?», «Как сильно может повлиять это событие на мое продвижение по служебной лестнице?»

Ответы на эти вопросы (и при этом часто положительные) дают себе женщины в так называемых «командах», но только в том случае, когда они сами организуют команды, причем не только женские. Как, например, бывшая председатель земельного банка Юлия Дингворт-Нуссек, а также шведская королева Сильвия и британская «железная леди» Маргарет Тэтчер. «Цонта» — так называют в Германии команду, во главе которой стоит женщина. На языке индейцев это означает «честность и терпимость» — два редко проявляющиеся во время моббинга качества человеческого характера. На сегодняшний день в Германии существует около 40 таких цонт, в которых задействовано более 6000 женщин.

Кроме того, образовано более 100 профессиональных женских союзов, представители которых образуют «Немецкий союз женщин» и входят в его правление. Он борется за то, чтобы у женщин были равные с мужчинами права, чтобы их положение улучшалось. Но несравненно большей силой, правами и возможностями обладают женские организации в Америке.

«NAFE» (260 000 членов, среди них Джейн Фонда) и «American Woman's Economic Development» (170000 участниц) представляют собой очень мощное лобби. Если они выступают против сексуальных домогательств на рабочем месте, неправильного распределения квот на рабочие места, заработной платы женщинам, то в состоянии дать отпор решениям, принятым в Белом доме. Не только перед следующими выборами каждый кандидат в президенты должен приглашать к себе на встречу этих могущественных дам, но и, став президентом, должен придерживаться их советов и обращать внимание на их требования.

Самые важные цели и преимущества, которые предоставляют подобные организации для женщин, следующие:

- ❖ обеспечение коммуникации во время встреч и бесед, для того чтобы одним фронтом выступить против мужского засилья (это может быть не только в больших организациях, но и на небольших предприятиях);
- ❖ женщины, как более чувствительные, внимательнее анализируют профессиональные слабости членов своей команды, и если они действительно одна команда, то стараются помочь друг другу там, где это необходимо;
- ❖ семинары по налоговому праву, производственному праву, работе с общественностью не только расширяют кругозор, но и препятствуют тому, чтобы в будущем мужчине мог составить конкуренцию только мужчина, а не женщина;
- ❖ при незаконном увольнении может быть предоставлена помощь в виде консультации юриста;
- ❖ информация, которая поступает о положении дел на других предприятиях или биржах труда;
- ❖ профессиональные контакты для женщин, занимающихся торговлей, для того чтобы помочь им завоевать новый рынок;
- ❖ обмен опытом с сотрудницами других предприятий, в том числе для тех, кто выбрал для себя свободную профессию;

❖ конференции и встречи, где женщины имеют возможность завести новые профессиональные контакты, для того чтобы подыскать себе интересную и выгодную работу.

Десять золотых правил, общения

Конечно, каждая женщина сама выбирает, что она может и хочет делать в своей жизни. И конечно, не каждая женщина может и хочет стать членом какой-либо профессиональной организации. Может быть, ей гораздо интереснее не только стать членом какого-то маленького кружка, но и самой его организовать. Есть несколько правил, которые независимо от того, на каком этаже власти вы находитесь, всегда помогут вам продвинуться дальше. Эти десять золотых правил я хочу предложить вам для того, чтобы вы смогли ими воспользоваться.

1. Не стоит сразу же после того, как вы пришли на новое предприятие, тут же вступать в какую-то организацию. Тем более, если там исключительно одни женщины. Может быть, не стоит так резко рвать с мужским коллективом. Стоит поискать настоящее партнерство среди мужчин, так как чем больше на предприятии коллег-мужчин, тем быстрее бросится в глаза ваше нежелание становиться полноправным членом коллектива и тем опаснее для вашей карьеры станет мужская команда!

2. В основе успешного существования небольшого предприятия всегда лежит постоянная предупредительность сотрудников по отношению друг к другу (цветы и подарки на день рождения), сохранение и поддержание контактов (маленькие, почти семейные праздники) и помощь в «оценке» способностей всех членов команды (что характерно прежде всего именно для мужской команды).

3. Тот, кто решается и выбирает работу в мужском коллективе, должен понять, что не только красивые глаза, но прежде всего хорошо сделанная работа дадут возможность отстоять свое право на карьеру.

4. Если вы - женщина-врач, женщина-адвокат, женщина-налоговый инспектор, женщина-архитектор, женщина-фотограф, журналистка и т.д., то, выходя замуж, подумайте над тем, чтобы сохранить вашу девичью фамилию, так как она уже имеет какой-то вес на профессиональной ниве. А вот новая фамилия станет на некоторое время определенным тормозом в росте вашей карьеры. Кстати, мужчины из каких-то иррациональных оснований тоже не любят носить двойную фамилию. Они всегда находят это смешным, но тем не менее требуют, чтобы их будущие жены брали их фамилию.

5. Даже если вы уже замужем и при этом имеете свободную профессию и продолжаете работать, то лучше всего, если в телефонной книге вы будете значиться под своей девичьей фамилией отдельно от своего супруга.

6. Обязательно обзаведитесь визитной карточкой, собственным счетом, что даст вам прежде всего чувство уверенности в себе.

7. Научитесь хладнокровно использовать ваши хорошие отношения с вашими любовниками или мужьями. Если вы художница, то именно ваш партнер должен помочь вам устроить собственную выставку. Обязательно будьте в курсе всех профессиональных дел вашего мужа, чтобы суметь вовремя завести необходимые контакты. И ни в коем случае не отказывайтесь от профессиональной карьеры.

Поступите так, как поступила жена одного тexasского мультимиллионера Михаэля Хаффингтона честолюбивая Арианна, которая хотела стать первой леди в Вашингтоне. Она приложила все усилия, чтобы ее муж смог стать сенатором. Для этого она выступала на телевидении, опубликовала свои воспоминания, организовала несколько интервью. Прекрасный салон Арианны приобрел огромную известность, а она манипулировала мужем как хотела и вовсе не потому, что была англичанкой. Последнее обстоятельство помогло ей найти завсегдатаев для своего салона, сделать его популярным не только в Америке, но и в Англии. Вот что значат семейные узы.

8. Если вы задумали делать карьеру, то должны знать, что во многих странах существует разница, отраженная в законах, в отношении к мужчине и женщине. Не забывайте это. Тогда вы сможете оптимально точно рассчитать свое поведение на конференции, переговорах, профессиональных встречах. Вы должны знать, что мужчина как потенциальный сотрудник интересует работодателя гораздо больше, чем женщина. Все думают, что он — более деловой, собранный, разумный, она же — более эмоциональна.

Он способен анализировать материал, быстро и спокойно отбирать то, что необходимо, в то время как ей гораздо лучше удастся связать все детали воедино.

Коллега-женщина уделяет больше внимания атмосфере на рабочем месте, тому, чтобы между всеми коллегами были дружеские, теплые отношения, в то время как коллега-мужчина стремится целеустремленно работать, достигая цель независимо от того, какие отношения у него с другими сотрудниками, не обращая особого внимания на цветы, подарки и комплименты. Коллега-женщина быстрее выходит из себя, если делает ошибку, в то время как коллега-мужчина стремится в такой ситуации не расслабляться, а ставить перед собой цель и как можно быстрее устранить недостатки. Мужчины проще, прямее, открытее, в то время как женщина пойдет не прямой дорогой, а скорее в обход и выберет более сложный путь.

Если вы попытаете вести себя как мужчина, то вскоре поймете, что такая тактика имеет массу недостатков. Попробуйте запутать своего противника, это может принести гораздо лучшие результаты, чем простая мужская тактика.

9. Только если женщина хочет делать карьеру, она ни в коем случае не должна отказываться от данного ей природой шарма. В окружении мужчин-коллег вы должны быть чем-то средним между Мадонной и Клаудией Шиффер. Но не переусердствуйте. Среднее — это не копия их обеих, это сочетание всего лучшего, что у них есть. Запомните, естественность — это триумф.

10. Флирт как тактика на рабочем месте может принести свои положительные результаты, но может иметь и побочное отрицательное действие для достижения ваших карьерных замыслов: применение этой тактики может одним махом разбить все, что вы до этого построили. Но существуют и более утонченные методы:

❖ Если вам надо познакомиться с кем-то из очень нужных вам людей, то во время праздника, или небольшой вечеринки, или совершенно случайной встречи непринужденно протяните ему во время разговора на профессиональную тему свою визитную карточку. Он будет думать, что сам был инициатором вашего знакомства.

❖ Лучше всего многие отношения держать в тайне и не рассказывать о них никому. Даже лучшим подругам.

❖ Хорошо также постоянно менять свое поведение, становиться то холодной и почти потерявшей интерес, то наоборот. Но при этом учитывайте, что, начиная флирт на предприятии, надо быть уверенной в том, что у вас в случае неудачи есть куда уходить.

❖ Не бойтесь проявлять свою силу и власть, будьте уверены в себе.

Послесловие

Тот, кто внимательно прочитал все 20 глав этой книги, может, как это сделал профессор-социолог Мюнхенского университета Ульрих Бек, прийти к такому выводу: мы слишком много времени посвящаем себе, любимым. Но, возможно, эта книга поможет вам прийти и к такому выводу, что это не просто хорошая путеводная нить для вашей карьеры, но и введение в увлекательную игру, которая постоянно идет на наших предприятиях и фирмах.

Солидарность — то понятие, вокруг которого разгорались такие бурные споры в 70-х годах, — все больше и больше становится пустым словом. Забота о себе самом, о собственной жизни и карьере становится главным моральным оправданием для любых действий. Все завидуют друг другу. Общество завистников желает конкурентам только неудачи, падения, ошибок, провала планов, а самому исключительно побед и удач. И никто не видит себя побежденным (безработным, больным, пенсионером и т. д.).

И из-за этого на рынке рабочей силы постоянно такая толкотня и давка. Многие рабочие места исчезают, многие фирмы разоряются. «Спасайся кто может!» — этот клич так и стоит в ушах. И для того чтобы спастись, в качестве инструмента для спасения вашей карьеры мы решили предложить

вам моббинг. Теперь и вы можете применить против вашего конкурента хитрость, интригу, тактику.

Знания, которые вы почерпнули из этой книги, — «ноу-хау», о которых все знали, но никто не решался написать и рассказать, помогут вам быстро сделать карьеру на любом предприятии. Но просто знать — это полдела. Надо не только знать «на отлично», надо уметь применять знания на практике. Только тогда вам улыбнется удача. Японцы, которые также любят играть в эту игру, говорят в таких случаях: «Мало иметь желание для того, чтобы поймать рыбку, надо еще прихватить с собой сеть».

Обратите на это внимание. И пусть эта книга станет вашей настольной книгой. И никто не должен знать, что вы решили спланировать с ее помощью. Или это спланируют за вас...

Содержание

От издателя

Предисловие

Остальные поступают точно так же

Команда по перетягиванию каната — альянс жаждущих власти

Общие знания

Кто, как, когда и кого

Суперкоманда

Гельмут Коль – гроссмейстер по перетягиванию каната

Успех в обществе - ступень в росте карьеры

Как попасть в высшее общество

Посмотрим, с чего начать

Шеф просит вас зайти

Как вести себя в приемной начальника

Страх перед омаром

Жаркая битва в холодном буфете

Если вы поладили

Цель - это дорога

Некоторые уловки и примеры того, как их использовать

Эй, босс, мне нужно больше денег!

Как стать кем-то на большом предприятии

Дисциплина прежде всего

Иерархический порядок

Порядок в одежде

Порядок на письменном столе

Стол — рабочее место

Правильно использовать символы власти

Лучшее место для встречи

Правильно распределяйте время

Частные последствия общих увеселительных мероприятий

Когда начинается организованное разочарование

Правильная интрига, или как остаться наверху

Десять классических типов начальников и их стратегия

Маленькие детали моббинга

Какими мы себя видим

Если начальник сердится

Ваши персональные основания

Смотрите прежде на анкету

Ваши методы

Ваши объяснения

И напоследок

Как использовать того, кто стоит ниже вас

От нерасположения до согласия

Где и когда использовать «большой театр»

Большой блеф

Мсть сладка

Правильное выступление

Хладнокровный шантаж

Используйте информацию только один раз

Методы работы службы тайной информации

Карты на стол или как представляться начальству

Позвольте себя «подстрелить»

Антикарьерные типы

Клоун

Девушка

Утешители

Исключение из правил

**Если слишком долго держать голову в песке,
то можно и не заметить, когда ее пора вытаскивать**

Как и когда лучше всего «потонуть»

Тактика трех обезьян

Что еще может помочь

Карьера на весах

Карьера — удвоим возможности

Соответствуя престижу

Моббинг - суперигра

Власть женщин не имеет границ

Маленькая разница

На ошибках учатся

Пример для подражания

Команда делает женщин сильнее

Десять золотых правил общения

Послесловие

Берг В.

Б 48

Карьера - суперигра. Нетривиальные советы на каждый день: Пер. с нем. - М.: АО «Интерэксперт», 1998. - 272 с.

ISBN 5-85523-085-6

Эта книга — не просто хорошая путеводная нить для вашей карьеры, но и введение в увлекательную игру, которая постоянно идет на всех предприятиях и фирмах. Ведь успешная карьера — это не счастливая случайность.

В этой книге вы найдете советы, которые еще ни разу не увидели света, но которые вы сможете немедленно применить на практике. Знакомство с ней обязательно натолкнет вас на поиск нетрадиционных путей решения ваших жизненных проблем и достижения целей, которые вы себе ставите.

Для широкого круга читателей.

ББК 88.5
УДК 15

Научно-популярное издание

Вольфгарт Берг

КАРЬЕРА - СУПЕРИГРА

Нетривиальные советы на каждый день

Редактор **М. К. Петросян**

Оформление обложки и верстка **И. Д. Звягинцева**

Корректор **Е. А. Киселева**

Подписано в печать с оригинала-макета 24.03.1998.

Формат 84x108 1/32. Бумага книжно-журнальная.

Гарнитура Тайме. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 14,28. Тираж 5 000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Пресса».

Зак. 1762

АО «Интерэксперт»

(ЛР № 090032 от 13.08.97)

105037, Москва, Е-37.

Тел: (095) 166-22-81.