

Надежда Командина

КТО КУДА, А Я ВПЕРЕД!

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА
в бизнесе и в жизни



Надежда Командина

Кто куда, а я вперед! Стратегия успеха в бизнесе и в жизни

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11282603

Надежда Командина. Кто куда, а я вперед!: Пупер; Санкт-Петербург;
2015

ISBN 978-5-4461-0304-1

Аннотация

В книге собрана теоретическая и практическая база для:

- эффективного управления своим временем;
- подготовки публичных выступлений;
- знакомства с основными законами логики;
- овладения средствами вербальной и невербальной коммуникации;
- получения «win-win» результата в переговорах;
- ответа на вопрос: «Создать свое дело или сделать карьеру наемного сотрудника?»;
- создания мотивации у себя и подчиненных, овладения дополнительными навыками, открытия в себе новых талантов.

В книгу вошли материалы и идеи всемирно признанных гениев (Кови, Менегетти, Карнеги, Дилтс, Маслоу, Якокка и др.), полезные мысли и практические советы профессоров и успешных бизнесменов. А для поднятия настроения есть глава «Афоризмы менеджмента». Это шпаргалка для тех, у кого нет времени и желания перечитывать толстые тома профессионалов бизнес-мысли.

Содержание

Предисловие. Успех – вот что я люблю!	5
Глава 1. Вперед, вперед, только вперед	8
Я иду в бизнес	11
Наемный работник или хозяин?	16
С чего начать	18
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Надежда Командина
Кто куда, а я вперед!
Стратегия успеха в
бизнесе и в жизни

© ООО Издательство «Питер», 2015

Предисловие. Успех – вот что я люблю!

*Большинство людей счастливы настолько,
насколько они решили быть счастливыми.
Э. Линкольн*

Часто слышу от друзей: «Надежда, ты так много читаешь, что-то постоянно конспектируешь, выписываешь, выкладываешь на сайт. Ты успешна в своем бизнесе. Ты стала спокойной и целостной. У тебя, наверное, столько полезного материала в закромах... Собери вместе, дай ознакомиться тем, у кого нет времени штудировать многочисленные тома. Поделись фишками». И это правда: я счастливый человек, успеваю и читать, и анализировать. У меня есть возможность применять на практике полученные знания. И я с удовольствием поделюсь ими с теми, кто ищет новые и интересные решения.

Вам не обязательно читать книгу и тратить драгоценные часы, если вы гений общения и уверенно двигаетесь к своим целям. Она не пригодится вам, если вы умеете эффективно управлять своим временем, блестяще выступаете публично, знаете логику, владеете средствами вербальной и невербальной коммуникации. Если вы всегда приходите к «win-win» результату в переговорах, если вас не мучает вопрос: «Со-

здать свое дело или сделать карьеру наемного сотрудника?»), вам тоже не стоит уделять внимание книге.

Она написана как учебное пособие для тех, кто выбрал путь движения. Постоянного движения, без застоев, сожалений и разочарований.

У всех бывают ошибки и неудачи, но люди по-разному реагируют на них. Кто-то останавливается и годами сожалеет о случившемся; кто-то зависает на несколько лет, как после катастрофы, и пребывает в растерянности, не зная, как и куда дальше ехать; кто-то быстро анализирует, принимает полученный опыт и находит силы двигаться; а есть и те, кто воспринимают свое существование как игру, как приключение и, испытав недолгую печаль, с радостью снова прыгают в удивительный водоворот жизни.

В этой книге вы найдете материалы и идеи всемирно признанных гениев, полезные мысли и практические советы моих учителей, профессоров и успешных бизнесменов.

За 16 лет работы в строительстве и сфере управления у меня набралось много практических знаний. Я начала карьеру еще в студенчестве в качестве простого инженера второй категории, и мне посчастливилось испытать себя на многих должностях.

Я трудилась в разных коллективах, с яркими харизматичными руководителями, над уникальными проектами, которыми горжусь. Все давалось не так легко, как хотелось бы. Я прокладывала себе дорогу порой по непроходимой местно-

сти. Когда не хватало знаний, я училась: книги, различные курсы повышения квалификации, МВА, языки. Как сказал один из моих глубоко уважаемых учителей, деревья растут не только вверх. Чтобы выстоять, в какой-то период дерево увеличивает толщину ствола. Так же и люди новыми знаниями и навыками укрепляют свои позиции.

Мне повезло с семьей: близкие всегда поддерживали мои профессиональные начинания, помогая и беря на себя большинство бытовых проблем.

Материала собрано гораздо больше, чем на одну книгу. Я вижу как минимум три интересующих меня вектора, по которым и собираю информацию всю мою сознательную жизнь.

Книгу посвящаю друзьям, которые первыми слушали мои доклады и выступления, проявляли внимание и давали обратную связь.

Глава 1. Вперед, вперед, только вперед

Каждый, кто идет в жизни своим собственным путем, – герой. Каждый, кто осуществляет то, на что способен, – герой.

Г. Гессе

Был ли у вас период в жизни, когда вы не верили в свой успех? Когда-то давно я сомневалась, что смогу быть хорошим руководителем. Мне было страшно. Я боялась руководить группой специалистов, боялась слов «бюджет», «отслеживание графика проекта», «управление проектом», «тендер». Но мне очень хотелось изменить ситуацию и попробовать. Я поверила, что способна на это. Убедила себя, что ничем не рискую и у меня есть шанс получить и удовольствие, и новые знания. Начав работать, убедила себя, что все смогу, чтобы не подвести команду и людей, принявших меня на руководящую должность. Сомнения и ограничения уже через 3 месяца остались позади и теперь не имеют никакого значения. Сейчас не могу без улыбки вспоминать эти страхи.

Я желаю вам сначала поверить в ваш успех, а потом привыкнуть повышать свои человеческие и профессиональные навыки ежедневным самосовершенствованием. Моя книга – шпаргалка для вас.

Фрейд говорил, что в этой жизни можно делать только две вещи: любить и работать. От себя добавлю, что нужно хорошо работать, тогда и личная жизнь наладится сама собой. По мнению М. Е. Литвака, личное счастье – побочный эффект правильно организованной деятельности.

Личностный рост – лекарство от всех болезней, решение любых проблем и путь к счастью.

Если на работе появилась возможность получить интересную должность, нужно ее использовать. Я рассматриваю это как шанс, который сначала надо уметь заметить, а потом суметь его реализовать. Стоит похвалить себя уже за то, что вы его увидели, многие люди не видят возможностей для роста.

У всех в жизни бывали ситуации, когда казалось, что расти уже больше некуда. В этот момент не стоит делать резких движений. Следует осмотреться. Записать структуру своей компании: кто на высшем уровне, кто ниже. Расписать каждую должность, изучить всю вертикаль власти предприятия. А потом оценить для себя возможные позиции на более высоком уровне. Не мелочитесь, не подавляйте свой аппетит. Можно даже пожелать занять место директора, если он, конечно, не собственник, а наемник.

Если вы поставите себе подобную цель, то начнете смотреть на действия сотрудников стратегически, изучите организацию работы всех департаментов, попробуете оценить их задачи, нужды, сложности. Лучше заниматься этим как хобби, не забывая о прямых обязанностях.

Если вы разобрались в деятельности компании в целом, то будете мыслить более глобально, научитесь ставить себя на место начальников департаментов и выработать возможные пути решений вопросов. Можете не сомневаться – окружающие вас люди, а особенно руководство, заметят стратегические изменения в ваших взглядах, подходах, интересах. Повышение не заставит себя ждать.

Даже если, по неизвестным причинам, вас не повысят, вы в любом случае получите огромное удовольствие. Незаметно для себя расширите знания, наладите отношения с соседними департаментами, станете гораздо уверенней в себе. Ваш авторитет вырастет. К тому же вы приобретете новый навык, который на следующем месте работы обязательно будет востребован.

Я иду в бизнес

Часто встречаются в жизни люди, которые, имея постоянную работу, занимаются также хобби или подработкой. Их тянет покинуть службу и переключиться только на свое увлечение, но есть страх неизвестности или нестабильности заработка. Я узнала интересный метод принятия решения в данном случае.

Нужно развивать любимое дело параллельно с основной работой. Не бросаться, очертя голову, в неведомое, ведь велик шанс остаться без средств к существованию, а, трудясь на стабильном месте, одновременно совершенствовать свое ремесло параллельно. М. Е. Литвак называет это «ростом сбоку».

Если вы увидели, что дело «сбоку» стало приносить стабильно высокий доход по сравнению с зарплатой, у вас сложился круг личных заказчиков, вы гарантированно обеспечены работой не менее чем на полгода вперед и можете рассчитывать на прибыль, то пора уходить в любимое хобби «с головой» и оставить прежнее место. Нет смысла вкалывать в цейтноте, когда есть уверенность в собственных начинаниях.

Даже если полгода-год вам не удастся удержаться на плаву, вы всегда можете вернуться к прежнему виду деятельности. Зато получите удовольствие, попробовав свободное плавание, приобретете неоценимый навык самостоятельной

работы, почувствуете вкус ответственности. Вы будете собой гордиться. А также станете гораздо увереннее в себе, будете меньше бояться трудностей и в следующий раз организуете дело успешнее.

Да и на старое место вы вернетесь совсем другим человеком. Рост обеспечен.

Всем движет приобретение:

- навыков;
- денег;
- статуса.

Если бороться за навыки, природа даст и деньги и статус.

Меня в свое время потрясли книги Галины Павленко «Я иду в бизнес» и «Добрый понт дороже денег».

Аннотация к книге «Я иду в бизнес» полностью соответствует содержанию: «Путь в бизнес Галины Альбертовны Павленко-Мурзовой, известного предпринимателя, хозяйки магазинов одежды в Сочи и Санкт-Петербурге, – это живой пример, учебник для каждого начинающего. Знание предмета, искренность и непринужденность изложения материала делают это полезное чтение еще и увлекательным.

Существует мнение, что так же, как певческий голос, талант предпринимателя есть только у 5 % населения. Остальным, мол, лучше работать по найму – свой бизнес им не по плечу. Но способность к предпринимательству, как и голос, можно развить. Эта книга поможет и тем, кто решил заняться бизнесом, но не знает, с чего начать, и тем, кто уже ступил

на тернистый путь бизнеса, но сомневается в своих силах. Здесь – ответы на вопросы, которые неминуемо возникают у каждого решившего заняться своим делом в нашей стране, на российской почве. Чтобы не потерпеть в бизнесе неудачу, нужно не так уж много: быть хорошо и правильно информированным».

От книги получаешь огромное удовольствие, она написана простым языком, с юмором. Книги Галины Павленко поднимают уровень уверенности в себе.

Антонио Менегетти предлагает не менее оригинальный взгляд на то, как начинать свое дело:

- решить, что бизнес станет частью жизни;
- постичь жизнь как возможность быть в ней главным действующим лицом;
- сохранить, качественно улучшить и привести в действие жизненный план.

Зарабатывать деньги – значит иметь возможность реализовывать себя, становиться главным действующим лицом своей судьбы, обретать независимость.

Бедные люди не хотят быть богатыми, потому что богатство предполагает ответственность, последовательность, упорство.

Деньги всегда требуют хозяина, обладающего исключительным умом, волей, способностями, технической подготовкой.

Богатство – это проект радостной самореализации, шанс

для каждого продемонстрировать самому себе, как эффективно он распоряжается собственной жизнью. Это непрерывное принятие вызова, который бросает вам собственный ум.

В настоящее время, чтобы заниматься бизнесом, необходимо обладать умом, способным предугадывать, предчувствовать, находить такие сферы услуг, которые никем не заняты. Для этого нужно научиться рассуждать, анализировать ситуации дистанционно. Деньгами обладают самые умные и способные, такова аксиома. В руках бедных и посредственных людей богатство не задерживается.

Лидер – тот, кто перестал жаловаться, критиковать, а заучил рукава и что-то создает. Наслаждаясь своим делом, творчеством, он помогает также другим, следовательно, действует жизни.

Любит работать тот, кто понял, что жизнь прекрасна, удивительна и в ней есть возможность стать кем-то. Он не саботирует реальность: жизнь работает и он работает, море всегда в движении – оно движется, трудится.

Жизнь наличествует не там, где кто-то теряет, а там, где кто-то побеждает. Весна не в мертвом сухом стволе, а в цветущем плодоносящем дереве.

Жизнь, чудо, богатство, успех, результат – все возникает благодаря конкретному человеку с именем и фамилией, с его фирменным знаком, с его эксклюзивным подходом.

Жизнь утверждает себя через победителей.

Первое, что нужно делать, – жить, быть благополучным, сохранять себя, то есть поддерживать определенный жизненный ритм.

Качественно улучшать жизнь можно так: если жизнь равна X , то благодаря действию лидера она должна стать $X+1$. Качественно улучшить – значит добавить ценность, нечто более интересное, приятное, прибыльное, удовлетворяющее. Можно качественно улучшить товар, собственное действие, отношения, а можно привнести новый вид услуг в области науки, искусств, морали, политики.

Подлинно богатые люди не просят Бога о помощи, а в любой ситуации своими действиями помогают Ему.

Будьте внимательны к тому, как вы позиционируете собственную жизнь.

Опыт постоянно подтверждает, что все беды заключаются не во внешних обстоятельствах (налоги, служащие, подчиненные), а в самом операторе, в его поведении по отношению к бизнесу. Именно он – дирижер оркестра, именно он должен изо дня в день выбирать, что делать, а что нет.

Деньги индифферентны. Они подчиняются только сильным, и никогда – рабам. Они настолько совершенны, что не служат не только бедным, но и тем господам, которые стали их заложниками. Деньги желают способных хозяев, настоящих господ.

Наемный работник или хозяин?

Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто их не ищет, – не находит никогда.

О. де Бальзак

Индивидуальная деятельность позволяет иметь большую свободу, гибкость и развитие, но требует способностей, подготовки, ума, общих знаний в самых разных областях, чтобы в нужный момент человек смог воспользоваться навыками конкретного консультанта, адвоката и т. д. Он должен быть в курсе, как обстоят дела с банками, с законом. Нужно уметь заводить друзей в бизнесе, устанавливать честные договорные отношения.

По мнению А. Менегетти, большинству специалистов известно лишь 40 % из того, что они должны были бы знать на своей должности. Винить сотрудников бессмысленно, предприниматель должен сам знать слабые и сильные стороны своей работы.

Сегодня ни в одной профессии невозможно заявить о себе, не будучи лидером: ты или лидер, или как все.

Удача приходит в той мере, в какой субъект умеет удачно управлять самим собой.

Лучшая школа для лидера – это предприятие. Сначала нужно прислушаться к хозяину компании, чтобы обучиться

тому, как в реальности ведут дела успешные люди. Первая тактика молодого человека должна заключаться в том, чтобы быть адекватным тому делу, с которым связаны интересы владельца фирмы. Это способ сформировать самого себя, карьеру, свое движение вперед. Впоследствии, развив собственный ум, можно взяться за дело самостоятельно. Благодаря чужим ошибкам и достижениям мы открываем уникальность самих себя.

Лидер подобен соколу, парящему в небе. Он начинает движение там, где родился. Вначале ему неподвластно изменить многое. Но он быстро набирает силы, изучает все необходимые тактики и стратегии полета и, почувствовав, что его крылья достаточно окрепли, отправляется на поиски своей территории.

Предприятие – живая школа жизни и не стоит критиковать его.

В этой книге вы найдете много полезной информации для создания собственной компании.

С чего начать

Один очень успешный бизнесмен, многие даже считают его гением общения, дал мне несколько дельных советов, как стать лидером:

1. Садясь за стол переговоров, вы должны точно знать, чего от них ждете. Определите цель и добивайтесь ее во время беседы. Не стоит бояться выглядеть глупым, надо говорить: «Вы не ответили на мой вопрос» или «ответьте, пожалуйста, до конца совещания на мой вопрос». Маленький настойчивый дятел задолбит большого слона.

2. В любой деловой речи или письме следует обсуждать только то, что вам нужно (что вы ожидаете получить от оппонента). Четко, коротко, по существу. Без лишних слов, рассусоливания и предисловий. В бизнесе уважают конкретных людей. И тех, кто бережет чужое время.

3. Несмотря на политику отдела или руководителя, вы можете иметь свой стиль общения. Смотрите на вещи, согласуйтесь со своими принципами, а не с принципами коллектива. Вас будут уважать и боссы, и подчиненные за собственное мнение и свой стиль коммуникации.

4. Спрашивать у подчиненных о здоровье можно, только если вам от них ничего не нужно. Если что-то требуется, ни в коем случае не спрашивайте ни о чем личном и не общайтесь неформально (иначе после этого будет неудобно спросить о

том, что он должен вам по работе). Спрашивать о том, что вам обещали, можно примерно так: «Материал готов? Когда можно забрать?», не давая шансов что-то обсуждать.

5. Попросите придирающегося к вам коллегу дать оценку какой-либо волнующей вас ситуации (письменную). Он ее даст. Потом на совещании вы скажете: «Наш коллега обеспокоен текущим состоянием...». Это выглядит лучше: мол, не меня волнует, что там происходит, а другой человек беспокоится. И тот, кто придирался, заткнется – он не захочет быть тем, кому больше всех надо.

6. Заниматься надо в первую очередь тем, что нужно именно вам. Для конкретных результатов. Все дела распределяйте по очередности по данному признаку.

Используя новые приемы, я сразу подошла к работе эффективно. За первые полдня раскидала все дела. Ответила на пару десятков Важных писем и еще на десяток второстепенных. Переговоры и совещания стали более действенными и занимают теперь меньше времени. Я применяю советы в своей повседневной жизни.

Найдите для себя из множества предлагаемых рецептов продвижения близкие вам лично. Прочувствуйте их и живите с ними. Результат не заставит себя ждать.

Завтра, послезавтра на встречах, совещаниях и в письмах попробуйте применить новые принципы: цель, конкретика, экономия времени. Вас порадует результат.

Хорошо бы принять мысль, что всем понравиться невоз-

можно. Литвак здорово сказал: «Нравиться нужно начальнику, любовнику и, главное, себе. Больше никому». Начальнику, так как он платит зарплату и обеспечивает вас материально. Любовнику – чтобы жить с ним мирно и иметь хороший секс. А себе надо нравиться, ведь живем мы для себя любимого. Даже Иисус говорил: «Возлюби ближнего как самого себя». Из чего следует, что сначала нужно полюбить себя. Принять и полюбить таким, какой есть, без упреков и претензий. Если не полюбишь себя – и других не сможешь. Да еще и болезни появятся. Ведь давно доказано, что большинство наших заболеваний вызвано непринятием, критикой себя или гордыней – смертным грехом.

Вот еще несколько советов М. Е. Литвака: «Объясняйте свою позицию не более двух раз. Далее, если вас не слышат, ссылайтесь на свою некомпетентность. Бесполезно объяснять, когда вас не хотят услышать.

Нужно не производить впечатление, а выражать себя. Держаться естественно выгоднее, чем пытаться что-то изображать. Встаньте на цыпочки – долго так не простоите, все равно придется опуститься, еще и устанете. А в свободной позе вы стоите долго и без напряжения. Да и мозг работает лучше, когда вы ведете себя как обычно, без желания понравиться.

Идти на дискуссию надо с любопытством, а не выбрав для себя непоколебимую позицию. Умейте услышать слова оппонента. Часто это очень полезные мысли.

Шанс всегда есть. Но необходимо умение не только его

увидеть, но и использовать. Всегда есть более чем один путь. А Берн показал, основываясь на математических расчетах, что в любой ситуации есть 66 тысяч разных вариантов течения событий.

Не всякий великий человек известен, не всякий известный человек велик. Не стоит принижать себя перед известностью. Не стоит возвышать другого, пока сам не познакомишься и не составишь своего мнения.

С волками жить – по-волчьи выть. Но волком становиться не обязательно.

Хотите, чтобы вас любили, – дайте на себе заработать, не лезьте в чужие дела, помогайте только тогда, когда вас об этом просят. Если видите, что человек активно пытается на вас подзаработать, есть два пути. Первый – классический: «Он что, меня за идиота считает?», и начинаете борьбу. Отношения испорчены, нервы истрепаны, осадок очень неприятный надолго. Второй – путь высоких отношений. Философски говорите себе: «Раз он пытается так заработать, видно, ему сильно нужны деньги. Пойду ему навстречу». Отношения остаются отличными, настроение прекрасное, ведь вы помогли нуждающемуся. Как правило, и деньги невероятным образом к вам возвращаются.

В случае сомнений лучше себя переоценить, чем недооценить. Какой толк себя недооценивать? Вы лишаетесь возможности попробовать свои силы. Расстраиваетесь лишний раз зря. А еще может появиться зависть».

При переоценке же вы берете на себя дополнительную ответственность. Есть шанс попробовать что-то новое. Вы ничего не теряете, а приобрести можете много: как минимум, навык, уверенность в себе и приз, если справитесь.

На одних сложных переговорах мы пришли к «win-win» результату. Считаю, что я неплохо поработала, раньше у меня это не всегда получалось. Секрет в том, что предлагать вначале нужно очень мало, а потом торговаться. По чуть-чуть прибавлять и откровенно льстить. В итоге – компромисс и оба довольны.

Как говорит Стивен Кови: «Думайте в духе „выиграл/ выиграл“». Я приветствую его подход к жизни и хочу поделиться с вами:

«Независимо от того, какова ваша должность – президент компании или дворник, – при переходе от независимости к взаимозависимости вы принимаете на себя роль лидера. Вы оказываетесь в позиции человека, влияющего на других людей.

„Выиграл/выиграл“ – это не техника, это философия взаимодействия. Всего хватит всем, а успех одного человека не должен достигаться за счет другого и исключать успеха другого.

Люди с установкой „выиграл/проиграл“ обожают людей, использующих подход „проиграл/выиграл“, поскольку могут жить за их счет. Сильным нравится чужая слабость, так как она позволяет им добиваться преимущества. Слабость сла-

бых делает сильных еще сильнее. Слабые свои чувства хоронят, закапывают, а невыраженные чувства никогда не умирают: будучи похороненными заживо, они проявляются позже в более ужасной форме. Чрезмерный гнев, ярость, неадекватная реакция на незначительное раздражение и цинизм – таковы последствия подавления эмоций. К тому же возможны психосоматические заболевания нервной и дыхательной систем и системы кровообращения. Вспоминается классическая драма Чехова „Вишневый сад“. Новоиспеченный помещик наживаетея за счет слабости характера хозяйки имения.

Позиция „выиграл/проиграл“ может приносить определенные результаты, поскольку она часто основывается на силе и таланте человека, стремящегося к выигрышу. Позиция же человека „проиграл/выиграл“ изначально слаба и хаотична.

Когда сходятся двое людей с установкой „выиграл/проиграл“, то взаимодействуют две решительные, упрямые, эгоистичные натуры, – неизбежен результат „проиграл/ проиграл“. Проиграют оба. Они захотят отомстить, поквитаться, не понимая, что убийство – это самоубийство, а месть – меч обоюдоострый. „Если никто никогда не выигрывает, то и проигравшим быть не так уж плохо“.

Люди с менталитетом „выиграл“ совсем не обязательно хотят, чтобы кто-то проигрывал. Для них это не имеет значения. Для них важно самим получить желаемое. Человек мыслит категориями собственных интересов, предоставляя

другим самым заботиться о себе.

Если вопрос для вас не принципиален, то в определенных обстоятельствах, чтобы поддержать близкого человека, вы можете принять модель „проиграл/выиграл“.

– Мое желание для меня не так важно, как наши отношения. Давайте в этот раз сделаем по-вашему.

Наилучший выбор зависит от реальной ситуации, но в большинстве случаев установка „выиграл/выиграл“ является единственной жизнеспособной.

Если взаимодействие не приносит выигрыша нам обоим, то в долгосрочной перспективе мы оба проигрываем.

Если стороны не приходят к синергетическому решению – такому, которое удовлетворит обе, – они могут взять за основу принцип: „выиграл/выиграл или не связываться“. Имея в своем арсенале установку „не связываться“, вы можете честно сказать: «я стремлюсь только к результату „выиграл/выиграл“».

Для данного результата необходимы три свойства характера: цельность, зрелость, менталитет достаточности. Такой уверенный и счастливый человек.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.