

Вольфгард Берг

КАРЬЕРА- СУПЕРИГРА



Вольфгарт Берг

**Карьера – суперигра.
Нетривиальные советы
на каждый день**

Берг В.

Карьера – суперигра. Нетривиальные советы на каждый день /
В. Берг —

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.

Содержание

От издателя	5
Предисловие	6
1	7
2	10
3	20
4	24
5	27
6	33
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Вольфгарт Берг

Карьера – суперигра

Нетривиальные советы на каждый день

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 выбросьте 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 возрастал из-за необходимости выжить и вырастить детей. Сегодня, когда вопрос о выживании уже не стоит на повестке дня, это скорее потребность и желание побыстрей 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 шагреневая 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 забудьтепустить 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 Вольф-

сбурге, так же как и у Беккера со Штихом во время их игры на корте. А кто не видел высоко-пробной 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 оскорблении 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 Майдж-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 бессилен. 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 помочь. 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 каждого 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 каната, 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 поможешь 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 карьера 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 zajмете 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 1994 г. 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 «старики» 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 «Афранция» из Гейдельберга, так как один из членов «Афранции» занимал тогда важнейший пост в крупнейшей страховой компании Германии «Альянс». Впоследствии это привело к тому, что стало престижным и выгодным быть членом «Афранции». Однако одновременно с этим профессиональные успехи членов «Афранции» стали падать. Студенты – члены «Афранции» охотнее шли на фехтовальную площадку, чем к профессорам в университет. И стоящий во главе «Альянса» «старожил» с большим удовольствием приходил на фехтовальные вечера «Афранции», 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 наверх. 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 наверх 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, гене-

ралов, 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 «проводили» важнейшие дела, принимая решения, которые потом оказывали непосредственное влияние на внешнюю и внутреннюю политику страны. Вся Италия долгое время находилась под властью ложи 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», «Дрезденер 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 внимательнее, 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 Оффенбаха 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 помочь 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 низших 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 уничтожать 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 внимательнее 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 посыпает 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 гаранцией получения хорошего места.

Всегда охотнее тянут канат в сторону того счастливчика, 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 Энтенхаузене 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 магнитофоны 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 внимание 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 врагам 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 Тель-

ник, 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 бывают.

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 1994 г.: «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 CAT1, ПроЖ ДСФ¹ и издательство Шпрингера. И сегодня ему это удается 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 CAT1, всегда постараётся, 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!

¹ CAT1, ПроЖ, ДСФ – названия телеканалов.

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», отыхает 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.

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 оказывается 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, Шпрей 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 «связь». 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 на 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 мастерий, 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 мишенью 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 завсегдатаем 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, возможно, 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 вовсю. Запишите эти заинтересовавшие вас имена и постараитесь 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 «продаваемом» на карьерном рынке?» не так-то легко ответить. Ведь вы – потенциальный или уже активно добивающийся своей цели карьерист, являющийся пока только продуктом родительской генной 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 «я» как продукт для того, чтобы потом мочь торговаться 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 взглядываться 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 всем 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 секретаршой 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 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.

Беседуя 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.

5

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 придетете. (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 интровертного типа больше всего страдают от того, что в них живет страх и их надежды на чудо оборачиваются провалом, казалось, так блестательно начавшейся карьеры. Из этого страха перед собственным начальством они иногда не могут про-

молвить 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 приватных 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. Комplимент 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 омаря вдруг оказалась не у вас во рту, а на платье от Кардена вашей соседки слева, то постараитесь 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, неносите 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, подержите 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.

Здороваюсь, 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 счастливчики, 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 рассказывают 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 неписаные, 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?» Особенno, 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. «Подойдите», 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, если 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 прослынете 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 поводья, 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 длинной 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 удается 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. Итак, 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 неполнопоченности 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 немножко 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 внутри-фирменный 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 обновы 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 сотрудниками ни одного, по его мнению, хорошего кандидата на новую должность. Конечно, можно обратиться в бюро по трудуустройству, 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 посыпайте 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочтите 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.