

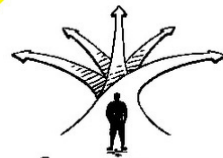


# СТАНЬ ЭФФЕКТИВНЫМ РУКОВОДИТЕЛЕМ

Кристина Харви

за 7 дней

<b>ВС</b> Учимся позитивному отношению к жизни ✓	<b>ПН</b>  Осваиваем правильное видение будущего ✓	<b>ВТ</b> Обретаем уверенность и повышаем самооценку ✓
<b>СР</b> ✓ Развиваем сильные стороны работников	<b>ЧТ</b> ✓ Повышаем эффективность труда	<b>ПТ</b>  Боремся с прокрасти- нацией ✓ сотрудников
<b>СБ</b>  Направляем подчиненных по верному пути ✓	<b>УЗНАЙТЕ ЗА НЕДЕЛЮ ТО, ЧЕМУ СПЕЦИАЛИСТЫ УЧАТСЯ ВСЮ ЖИЗНЬ</b>	

Саморазвитие. Результат за 7 дней

Кристина Харви

**Стань эффективным  
руководителем за 7 дней**

«ЭКСМО»

2012

УДК 159.9  
ББК 88.53

**Харви К.**

Стань эффективным руководителем за 7 дней / К. Харви —  
«Эксмо», 2012 — (Саморазвитие. Результат за 7 дней)

ISBN 978-5-04-096198-6

Эффективность руководителя оценивается работой его команды. Поистине может считаться выдающимся лидером и профессионалом своего дела тот, кто сумеет правильно организовать процесс, создать позитивную атмосферу на работе, вдохновить подчиненных своим примером. В этой книге всемирно известный оратор Кристина Харви делится секретами, наработанными за годы упорного труда, и рассказывает, как разглядеть потенциал сотрудников и развить его. Всего за 7 дней вы научитесь тонкому искусству руководства и станете эталоном для своих коллег.

УДК 159.9  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-096198-6

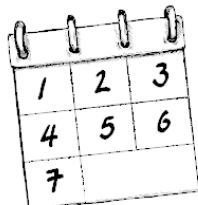
© Харви К., 2012  
© Эксмо, 2012

# Содержание

Вступление	6
Воскресенье	7
Отношение, которое мотивирует	9
Позитивность	9
Благодарность	11
Самооценка	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

# Кристина Харви

## Стань эффективным руководителем за 7 дней



Christine Harvey  
Successful People Skills in a week: Teach Yourself  
Copyright © 1992, 1998, 2012 Christine Harvey



© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2018  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

## Вступление

**Навыки работы с людьми – это не то, чему нас учат в школе. Это не предмет мотивации или повышения производительности труда. Однако знаете ли вы хоть кого-нибудь, кто не хотел бы повысить мотивацию или производительность труда у себя, у своих подчиненных и даже у собственных детей? К этой цели стремятся все!**

Эта книга рассчитана на неделю изучения. Каждый день мы с вами будем изучать новый навык работы с людьми. Некоторым из вас захочется попробовать все, другие выберут то, что важно именно для них – чем они смогут воспользоваться при общении с подчиненным, сыном, дочерью, супругом, даже с самим собой. Сначала они сосредоточатся на этом, а затем перейдут к иному навыку и добьются успеха в овладении уже этим навыком.

Можете быть абсолютно уверены: каждый принцип и каждый процесс действительно эффективны. Участники наших семинаров добивались мгновенных результатов вне зависимости от сферы своей работы или культуры. И в Европе, и в Азии, и в Америке результаты были просто потрясающими.

Навыки работы с людьми нужны каждому из нас. Они нужны нам в повседневной жизни, чтобы добиваться успеха, помогать окружающим, вести людей за собой и достигать поставленных целей. Умение работать с людьми, руководить ими и мотивировать себя и других влияет на наш успех в бизнесе и удовлетворение от жизни. С помощью ряда практических методов мы можем значительно улучшить наши результаты.

Навыки работы с людьми, особенно в сфере мотивации и повышения производительности труда, могут оказаться самыми полезными для жизни человека. Они доступны каждому. Их можно использовать практически в любой ситуации, бесконечно повышая свою квалификацию в этой важнейшей сфере.

Я с огромным удовольствием переработала и обновила эту книгу, чтобы она принесла моим читателям максимальную пользу. Перечитывая каждую главу, я вспоминала сотни историй людей со всех концов света, которые использовали эти методы и овладели навыками, позволившими им изменить собственный мир. Я знала бизнесмена, который сумел удержать своего самого ценного сотрудника, собравшегося уволиться. Я знала женщину, которая восстановила отношения со своей лучшей подругой после ссоры, произошедшей много лет назад. Я знала мужчину, который понял, что не поддерживает свою супругу, а мешает ей жить.

Взялись ли вы за эту книгу, потому что хотите кого-то мотивировать, повысить чью-то производительность или улучшить собственные лидерские качества – приемы, в ней описанные, помогут вам добиться поставленных целей. Читайте же и наслаждайтесь! Я желаю вам успеха на вашем пути, на каждом его шаге!

Мне было бы очень интересно узнать, как вы использовали полученные знания. Написание книги сродни рождению ребенка – после долгих лет личного развития у меня ушло около девяти месяцев на эту работу. Наши дети взрослеют, становятся подростками и взрослыми, и мы с радостью слышим об их успехах. Если у вас есть какие-то вопросы, если вам хочется чем-то со мной поделиться, если вы хотите узнать о наших семинарах, пишите на мою почту [ChristineHarvey@ChristineHarvey.com](mailto:ChristineHarvey@ChristineHarvey.com) или в издательство. Приятного чтения! И успехов!

*Кристина Харви*

**Воскресенье**  
**Учимся позитивному отношению к жизни**



Мы все знаем, что при хорошем настроении и моральном климате – личном или в коллективе – возможным становится все. Когда же настроение на нуле, то все валится из рук. Производительность труда падает, а жизнь становится безрадостной.

Некоторые считают, что изменить отношение к жизни очень сложно, однако исследования показывают, что внешние обстоятельства определяют лишь 10 процентов нашего отношения, а остальные 90 процентов зависят от нас самих. Если это так, то почему наше отношение к жизни так часто отличается от того, какое хочется иметь?

Отчасти это объясняется тем, что мы копируем поведение окружающих. И начинаем мы это делать с такого раннего возраста, что даже не задаемся вопросом, а действительно ли это именно то отношение к жизни, которое нам следует сохранить навсегда. Мы боремся с ним, потому что многое в нем нас не устраивает: оно сидит на нас, как одежда с чужого плеча.

Как же нам улучшить настроение и отношение к жизни? Сегодня мы обсудим три основных навыка работы с людьми, связанных с мотивацией и настроением. Речь пойдет о позитивности, благодарности и самооценке. Это уникальное сочетание качеств, отражающих совершенно определенное отношение к жизни: наш стакан наполовину полон или наполовину пуст?



## Отношение, которое мотивирует



Если одни ботинки жмут, а другие нет, то какие подходят лучше? Если посмотреть на мотивированных людей, то станет ясно, что все они обладают тремя качествами, которые и определяют их взгляд на жизнь:

- Позитивность
- Благодарность
- Самооценка

### Позитивность

Представьте на минуту, что вы стоите на берегу пруда и держите в руках два камня.

В левой руке у вас камень загрязнения. Если вы бросите его в пруд, он загрязнит воду на много веков вперед. В правой руке у вас камень очищения. Если вы бросите в пруд этот камень, он очистит воду для нескольких поколений. И теперь вы стоите перед выбором: какой камень бросить?



А теперь представьте, что слова, которыми мы пользуемся в повседневной речи, подобны этим камням, а окружающие нас люди – это вода. Если мы выбираем негативные слова, они загрязняют наш разум и уничтожают мотивацию – нашу, других людей и, возможно, целых поколений. Если же мы выбираем слова позитивные, то очищаем все вокруг себя, поддерживаем и мотивируем.

Какую же среду вы можете создать собственными словами для себя и тех, кто вас окружает?

### Не загрязняйте свою мотивацию

Можете ли вы позволить себе быть мягче по отношению к себе и не давить на себя так сильно? Люди часто многого достигают и обладают поразительными талантами, и все же продолжают унижать себя, сосредоточиваясь на том, чего они не достигли или не умеют. Является ли такое поведение уважительным по отношению к собственному внутреннему потенциалу? Очищает или загрязняет оно нашу мотивацию?

### **Волновой эффект**

Однажды после выступления ко мне подошел мужчина и сказал: «Я иду домой с совершенно новым отношением к собственному сыну. Он пытается начать собственное дело, и я постоянно говорю ему, что именно он делает неправильно. Мне казалось, что я ему помогаю. Но теперь я буду указывать на все позитивное, что он делает, и укреплять его веру в себя».

Этот человек понял волновой эффект мотивации. Подобно тому, как от камня, брошенного в воду, расходятся круги, так и мотивация распространяется от человека к человеку и обогащает отношения между людьми.

Можете ли вы позволить себе более позитивно относиться к другим людям? Подумайте о собственной жизни. Кто ждет, чтобы вы его мотивировали? Подумайте о своей карьере. Подумайте о своей семье. Подумайте о своих знакомых. Что можно сказать людям, чтобы они начали видеть собственные успехи – и продолжали достигать новых?



С детьми мы поступаем так автоматически. Когда они учатся ходить, мы весело поощряем их. Мы хлопаем в ладоши и говорим им об их успехах. Мы не ждем, когда они упадут, чтобы потом сказать: «Как же это глупо!» А в бизнесе и в обществе такое случается сплошь и рядом. Как только что-то идет не так, мы мгновенно начинаем критиковать. Но мы забываем о позитивном подкреплении в момент успеха.

***«Не критикуйте других за то, что они работают определенным образом, если сами не готовы выполнить вместо них эту работу».***

***Табличка на столе регистрации в общественном клубе***

Неудивительно, что мы не получаем от членов общества и подчиненных той поддержки, на которую рассчитываем. И часто мы вовсе их теряем. Как только человек что-то делает, он сразу же ожидает критики со стороны окружающих. И крайне редко такая критика подкрепляется позитивной обратной связью. Но если бы мы не забывали о позитивном подкреплении, то могли бы добиться гораздо лучших результатов.

### **СОВЕТ:**

*Начните видеть в себе мотиватора. Поймите, что вы можете быть тем единственным в жизни другого человека, кто способен дать ему позитивное подкрепление.*

### **Осознайте свою силу**

Вспомните про камни очищения и загрязнения. Что вы можете сделать для того, чтобы очистить воды разума – своего и окружающих людей?

## Благодарность

*Два человека смотрят сквозь решетку тюремной камеры.  
Один видит пыль, другой – звезды.  
Дэйл Карнеги*

В каждой ситуации мы можем увидеть хорошее, а можем плохое. В жизни пыль всегда соседствует со звездами. Мы можем выбирать, на чем сосредоточить свой взгляд. Сосредоточиваясь на грязи, мы погружаемся в трясину. Глядя на звезды, мы ощущаем надежду и благодарность.

Если хотя бы на минуту задуматься об окружающем нас мире, мы поймем, насколько благодарными должны быть. В 90-е годы миллионы людей освободились от коммунистического ига. Несмотря на все экономические трудности, счастье свободы и открытости общественной жизни было колоссальным. А ведь мы, на Западе, воспринимаем все эти блага как нечто само собой разумеющееся.

Каждый раз, когда я приезжаю в развивающиеся страны и возвращаюсь обратно, я испытываю культурный шок. Приезжая в эти страны, я понимаю, что эти люди не имеют почти ничего из того, что для граждан развитых стран давно стало нормой жизни. Когда же я возвращаюсь домой, то испытываю чувство стеснения из-за обладания тем, что мы редко замечаем. Я еду по хорошим дорогам, могу рассчитывать на хорошее здравоохранение, бесперебойное электроснабжение, наличие товаров и продуктов в магазинах.

А кроме всего прочего, мы должны быть благодарны за поразительное чудо сотворения нас самих, творческой силы нашего разума, любовной силы наших сердец и душ, чудо чувствования. И как же мы ценим все это? Мы не сидим за тюремной решеткой, но все же не позволяем себе увидеть звезды.

Когда мы сосредоточиваемся на благодарности, места для негатива не остается. Когда мы сосредоточиваемся на благодарности, мотивация возникает автоматически. Благодарность по настоящему блокирует негатив.

### СОВЕТ:

*Благодарность, как и позитивность, зарательна и обладает магнетической силой. Если мы хотим мотивировать других людей, давайте начнем с себя – а затем двинемся вперед.*

### Сосредоточенность на благодарности

Хильда Бартлетт – один из самых успешных и мотивированных людей из всех, кого я знаю. Она разработала трехшаговый процесс, который помогает ей безмятежно засыпать ночью. Попробуйте и посмотрите, каких результатов вам удастся добиться:

1. Кому я должна быть благодарна сегодня?
2. За что я должна быть благодарна сегодня?
3. Каковы мои надежды и цели на завтра?

## Самооценка

Значимость самооценки для собственной мотивации понять несложно. Но сначала давайте поговорим о том, как важна она для мотивации других людей на работе и в обществе. Если вы хотите добиться реального сотрудничества с теми, кто вас окружает, попробуйте использовать в качестве мотиватора самооценку – как показано на следующем примере.

Людам нужно чувствовать себя желанными. Людям хочется, чтобы о них заботились. Их самооценка очень важна, и мы должны сделать все, чтобы ее повысить. Когда у каждого члена группы высокая самооценка, то и моральный дух группы высок. Когда моральный дух высок, то группа добивается высоких результатов.

### **Самооценка применительно к организациям**

Вы никогда не останавливались послушать, что люди говорят о своей работе? Иногда кажется, что они не могут найти в ней ничего хорошего, хотя компания может существовать более пятидесяти лет, верно служить обществу и славиться высочайшим качеством своей продукции.

Почему это происходит? Если самооценка человека низка, он переносит свое впечатление на всю организацию. Мы должны считать своим долгом помочь людям выявлять все лучшее в себе. С ростом собственной самооценки они постепенно начнут видеть лучшее и в своей компании.

### **Повышение собственной самооценки**

Один американский школьный учитель давал ученикам поручение написать автобиографию. Он говорил, что ученики обязательно должны отразить в ней все свои сильные стороны и таланты.

Получив задание, большинство учеников призадумалось. Никто не мог сказать о себе ничего хорошего. Это казалось детям неправильным.



### **Использование самооценки в качестве мотиватора**

Два руководителя лондонской фирмы столкнулись с тем, что членство в их клубе по интересам быстро теряет популярность. Им нужно было действовать очень быстро, чтобы система не рухнула. Они стали разрабатывать стратегию привлечения новых членов и для начала решили сосредоточиться на внимательном отношении к имеющимся членам клуба.

И вот что они сделали. У входа в конференц-зал они поставили стол и усадили за него двух самых дружелюбных членов комитета. Они встречали всех проходящих и наливали им бокал вина. Затем они вовлекали их в разговор с другими членами клуба. Другими словами, эти люди показывали, что ценят членов клуба и готовы уделять им внимание.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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