

ПРОФЕССИОНАЛ

На которого
можно положиться

Ответственность, дисциплина
и результат

И Т О Н Б Л Е Й К

Итон Блейк

**Профессионал, на которого можно
положиться. Ответственность,
дисциплина и результат**

«Автор»

2026

Блейк И.

Профессионал, на которого можно положиться. Ответственность, дисциплина и результат / И. Блейк — «Автор», 2026

Двух сотрудников отправили на рынок. Один доложил: «Там продают картошку». Другой выяснил цену, оценил качество и принёс образцы. Угадайте, кого повысили. Можно годами исправно ходить на работу, уставать до чёртиков и всё равно оставаться «одним из». Потому что карьера движется не от количества потраченных часов, а от доверия. Его зарабатывают те, кто не ждёт пинка, не ищет виноватых и доводит дело до конца. «Профессионал, на которого можно положиться» заставит пересмотреть свои привычки без скидок на стаж, должность и обстоятельства. Хотите, чтобы вам поручали действительно важное, а не просто загружали рутинной? Перестаньте быть удобным исполнителем. Станьте человеком, которого боятся потерять.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Должность может быть обычной, но ответственность — такая же большая	6
2. Все зависит от вашего собственного выбора	8
3. В обычной работе раскрывается ценность жизни	9
4. Выполнять свой долг в повседневной работе	11
5. Стремление к совершенству в своей работе	13
6. Профессиональный рост начинается с добросовестного выполнения своих обязанностей	15
7. Чувство ответственности определяет степень способностей	17
8. Ответственность перед компанией = ответственность перед собой	19
9. Небрежное отношение к работе — ловушка	21
10. В карьере нет коротких путей	23
Глава 2. Лояльность, ответственность, уверенность и искренность — ценные качества	25
2. Вознаграждение — не единственный фактор	27
3. «Лояльность» — главное в личном бренде на рабочем месте	29
4. Энтузиазм в работе подчеркивает дух лояльности	31
5. Будьте более увлечены, чем ваш начальник	33
6. Успех в карьере начинается с лояльности	35
7. Потенциал для развития проистекает из честности	37
8. Смена работы — испытание лояльности	39
Глава 3. Рассматривайте работу как дело: ответственность порождает мотивацию	41
2. Упрощайте сложные задачи	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Итон Блейк

Профессионал, на которого можно положиться. Ответственность, дисциплина и результат

Предисловие

Говорят, что если ты очень любишь свою работу, твоя жизнь — это рай; а если ты очень ненавидишь свою работу, твоя жизнь — это ад. Большая часть жизни каждого человека связана с работой. Отказ от ответственности перед обществом означает отказ от верности и соблюдения своей миссии.

На Олимпийских играх 1968 года в Мехико последним, завершившим марафонский забег, стал Джон Якави из африканской Танзании. Во время забега он неудачно упал, но, несмотря на травму и кровотечение в ноге, продолжал бежать, прихрамывая. Только в 19:00, когда все остальные участники уже давно финишировали, Джон первым из всех пересек финишную черту. К этому моменту на трибунах оставалось менее 1000 зрителей, но когда он завершил дистанцию, все зрители встали и аплодировали ему, приветствуя его овациями. Позже кто-то спросил Джона: «Почему ты не сдался?» Он ответил: «Моя страна отправила меня сюда из Африки, преодолев путь в 3000 с лишним километров, не для того, чтобы просто встать на старт, — а для того, чтобы пройти всю дистанцию до конца!»

«Я должен был так поступить, у меня не было выбора» — вот в чём заключается весь смысл ответственности.

В этом мире каждый человек играет свою роль, и каждая роль сопряжена с определенной ответственностью. В некотором смысле наибольший успех в исполнении роли — это выполнение этой ответственности. Именно ответственность позволяет нам не сдаваться в трудные моменты, сохранять хладнокровие в моменты успеха и не сдаваться в моменты отчаяния.

Социолог Дэвис сказал: «Отказ от своей ответственности перед обществом означает отказ от возможности лучше выжить в этом обществе». Отказ от ответственности или пренебрежение ею равносильно тому, чтобы самостоятельно установить препятствие на дороге, по которой можно свободно проехать, — и споткнуться и упасть придётся только самому себе.

Ответственность — это верность и неукоснительное выполнение возложенной на себя миссии, ответственность — это безупречное выполнение своей работы, ответственность — это самоотверженная стойкость, ответственность — это возвышение человеческой природы.

Данная книга, отвечая на потребности предприятий в формировании и практическом воплощении профессионального духа и ценностных ориентиров у своих сотрудников, глубоко анализирует принцип поведения «ответственность превыше всего» в корпоративной среде. Ответственность позволяет сотруднику находиться в оптимальном душевном состоянии, с полной энергией посвящать себя работе и раскрывать свой потенциал до предела.

Если сравнить путь профессионального роста человека с игрой, то взять на себя всю ответственность, которую он должен нести, не уклоняясь и не отступая, — это самое важное правило этой игры. Если вы не отказываетесь от участия, вы обязаны его соблюдать, ведь «ответственность превыше всего»!

Глава 1. Должность может быть обычной, но ответственность — такая же большая

Возможно, вы долгое время выполняете весьма обыденную работу на неприметной должности, но какая бы обычная ни была эта работа, она является неотъемлемым звеном в функционировании предприятия, и любой сбой в этом звене скажется на общих интересах. Поэтому вы не можете игнорировать возложенную на вас ответственность под предлогом обыденности работы — в конце концов, должность назначает руководство, а ответственность вы выбираете сами. Осознав свою ответственность и взяв её на себя, вы сможете добиться выдающихся результатов даже на неприметной должности.

В этом мире нет работы, не требующей ответственности; напротив, чем выше ваша должность и чем больше у вас полномочий, тем тяжелее ответственность, лежащая на ваших плечах. Не бойтесь брать на себя ответственность, примите твердое решение: вы обязательно сможете взять на себя любую ответственность, которая возникает в ходе нормальной профессиональной карьеры, и обязательно справитесь с ней на отлично.

Самое глупое в мире — это уклоняться от текущих обязанностей, полагая, что лучше взять их на себя позже, когда вы будете готовы и сложится благоприятная обстановка. Когда от вас требуется взять на себя серьезную ответственность, делайте это немедленно — это и есть лучшая подготовка. Если вы не привыкли так поступать, то даже когда условия станут благоприятными, вы не сможете взять на себя серьезную ответственность и не сможете выполнить ни одно важное дело.

Ответственность — это осознанность, и только обладая ею, можно хорошо выполнять свою работу.

Мальчик, подрабатывающий стрижкой газонов, позвонил миссис Брюс и спросил: «Вам нужен садовник?»

Миссис Брюс ответила: «Нет, спасибо, у меня уже есть косильщик».

Мальчик добавил: «Я могу вырвать сорняки из ваших клумб».

Миссис Брюс ответила: «Мой косильщик уже отлично справляется».

Мальчик добавил: «Я помогу вам подстричь траву по краям дорожек».

Миссис Брюс ответила: «Мой садовник тоже отлично с этим справляется. Спасибо, мне не нужен новый садовник».

Мальчик повесил трубку, и его друг, стоявший рядом, спросил его: «Разве ты не подрабатываешь у миссис Брюс, кося траву? Зачем тебе было звонить?»

Мальчик ответил: «Я просто хотел узнать, насколько хорошо я справляюсь».

Чаще спрашивайте себя: «Как я справляюсь? Довольны ли другие?» — в этом и заключается ответственность.

На работе нужно укоренить чувство ответственности в своём сердце, сделать его сильным осознанием в уме, и именно это чувство ответственности заставит нас работать ещё лучше.

Мы часто встречаем таких сотрудников, которые, говоря о компании, в которой работают, обычно используют местоимение «они», а не «мы»: «их отдел продаж такой-то», «их финансовый отдел такой-то». Это типичный признак отсутствия чувства ответственности; у таких сотрудников, как минимум, нет чувства принадлежности к «нашей» организации.

Сегодня в компаниях руководителям всё больше нужны сотрудники, которые не боятся действовать и смело брать на себя ответственность.

«Я предупреждаю сотрудников нашей компании, — говорит Пол Чалап, бывший председатель совета директоров американской компании Seven Business Machines, — если кто-то скажет: „Это не моя вина, это ответственность его (другого коллеги)“, и я это услышу, я уволю

этого человека. Потому что человек, говорящий так, явно не проявляет достаточного интереса к нашей компании — если бы он захотел, он мог бы просто стоять и смотреть, как пьяница садится за руль, или как двухлетний ребенок без спасательного жилета играет в одиночку на причале — ну и ладно! Но я не позволю ему так поступить. Он должен подбежать и защитить этого двухлетнего малыша.

«Точно так же, независимо от того, входит ли это в ваши обязанности или нет, вы должны без колебаний защищать интересы компании, если дело касается её благополучия. Ведь, как сотрудник, стремящийся к продвижению по службе, вы несете ответственность за всё. Если вы хотите убедить начальника, что вы — перспективный сотрудник, лучший и самый быстрый способ — это активно искать и использовать возможности для продвижения интересов компании, даже если это не входит в ваши обязанности, вы должны это делать».

В глазах начальника каждый сотрудник должен быть ответственным человеком. Только тот, кто проактивно несёт ответственность за свои действия, перед компанией, начальником и клиентами, является хорошим сотрудником в глазах начальника.

Если вы уклоняетесь от ответственности, начальник, возможно, не станет публично облачать ваше поведение, поскольку у вас есть другие достоинства, но в его глазах вы уже давно считаетесь ненадежным человеком.

2. Все зависит от вашего собственного выбора

Некоторые сотрудники, проработав много лет, так и не могут почувствовать удовлетворения от работы: результаты ни хорошие, ни плохие, зарплата ни высокая, ни низкая, и даже если на данный момент им не грозит увольнение, шансов на повышение у них практически нет. В результате они считают работу скучной, жалуются на пристрастность руководства, но так и не задумываются о том, чем отличаются от них те сотрудники, которые смогли выделиться из общей массы, и, конечно же, не могут понять одну простейшую истину: быть выдающимся или посредственным — всё зависит от собственного выбора.

Многие упускают из виду один факт: когда мы заходим в обувной магазин, чтобы купить туфли, мы можем выбрать черную пару, а можем — кофейную; когда мы заходим в магазин одежды, чтобы купить наряд, мы можем выбрать светлую вещь, а можем — тёмную; когда мы включаем телевизор, мы можем смотреть новости, футбольный матч или сериал; когда мы уезжаем в отпуск, мы можем полюбоваться пейзажами Гуйлиня или подняться на прекрасную гору Хуаншань...

Одним словом, право выбора находится в наших руках.

Выбор — это врождённая способность человека, для успешного использования которой не требуется ни специальной подготовки, ни образования, ни особых качеств, ни богатства, ни влияния; она не зависит от богатства или бедности, от высокого или низкого положения, от происхождения — это врождённая способность каждого человека, и каждый может её освоить и использовать. Если мы признаем существование этой силы и начнём её применять, наша жизнь полностью изменится и станет полностью соответствовать нашим собственным идеалам. Она сможет превратить неудачу в успех, трусость — в уверенность, поспешность — в хладнокровие, беспокойство — в стабильность; она сможет успокоить наши раненные души и вернуть энергию нашей измученной заботами жизни, сделав её счастливой и радостной.

Есть одна притча, которая, возможно, поможет нам понять силу выбора. На небольшом холме в итальянском городе Венеции жил гениальный старик, который, как говорили, мог ответить на любой вопрос. Двое местных мальчиков решили подшутить над этим стариком: они поймали маленькую птичку и пришли к нему домой. Один из мальчиков, держа птичку в руке, спросил старика: «Скажи, птичка мертва или жива?» Старик, не задумываясь, ответил: «Ребёнок, если я скажу, что птичка жива, ты сжмёшь руку и убьёшь её; если я скажу, что она мертва, ты отпустишь её, и она улетит. В твоих руках — власть над жизнью и смертью этой птички».

В этой притче нет ни капли преувеличения, ни малейшего умалчивания: мы не только держим в руках власть над жизнью и смертью этой птицы, но и управляем собственной судьбой. В жизни есть множество развилок, и на каждой из них мы должны выбрать один путь и идти по нему, ведь невозможно одновременно ступить на две дороги.

Что касается сотрудников, будь то рядовой рабочий, служащий или руководитель, перед каждым из них стоят два пути: один ведёт к совершенству, другой — к посредственности. Твоя судьба зависит от твоего собственного выбора, а разница в судьбах заключается в одной-единственной мысли. Возможно, ты и твоя работа весьма заурядны, но если ты решишь подходить к работе с позитивным настроем и активной позицией, ты сможешь вырваться из посредственности и приблизиться к совершенству.

3. В обычной работе раскрывается ценность жизни

Развитие общества приводит к всё более тонкому разделению труда по отраслям, однако независимо от того, в какой сфере вы работаете, если эта работа законна и вы выполняете её честно и добросовестно, никто не имеет права отрицать вашу ценность.

Работать добросовестно и ответственно, полностью посвящая себя делу — это и есть настоящая жизнь, а также жизнь, увенчанная успехом. Те, кто относится к работе несерьёзно, в какой бы сфере ни работали, никогда не достигнут настоящего успеха. Если рассматривать работу лишь как средство заработка, такое отношение также заслуживает презрения. В человеке заложено божественное начало, которое невозможно развить в уютном Эдемском саду. Изгнание человека из Эдемского сада на самом деле было счастьем в несчастье, поскольку это заставило человечество добывать пропитание, необходимое для выживания, только собственным усердным трудом. Бог хотел, чтобы мы поняли такую истину: только пройдя через трудности и лишения, можно обрести величайшее счастье в мире и достичь наибольших успехов; только пройдя через борьбу, можно добиться успеха. Понимание этого имеет огромное значение. «Именно потому, что нам чего-то не хватает, у нас появляется мощная мотивация стремиться к этому».

Монгер говорит: «Только имея чёткую и твёрдую цель, можно идти к успеху, закалить характер и повысить уровень самосовершенствования; только занимая твёрдую позицию, можно добиться успеха».

Один и тот же холст, одни и те же краски, но когда рисуют разные люди, одни картины могут стать бесценными сокровищами, а другие — не стоить и гроша. В чём причина? В том, что вкладывается разное количество энергии и труда.

Кусок железа стоимостью 2 доллара: кузнец превращает его в подкову и получает 10 долларов; мастер по изготовлению ножей и ножниц делает из него ножи и получает 200 долларов; механик превращает его в иглу и получает 6800 долларов; часовщик делает из него главную пружину для часов и получает 20 000 долларов; а если из него изготовить тонкую проволоку для стоматолога, можно получить 200 000 долларов. Как видно, одна и та же вещь, в зависимости от приложенных усилий, может принести конечную ценность, разница между которой — как небо и земля.

То же самое можно сказать и о нашей жизни. Мы от природы обладаем определенным потенциалом, и нам всегда нужно использовать его для чего-то. Хочешь ли ты использовать его, чтобы получить ценность бесценного сокровища или ценность подковы — решать только тебе. Некоторые молодые люди используют его для создания прекрасного и вносят вклад в развитие общества. А некоторые, не имея жизненных целей, ведут себя робко и нерешительно, растративая врождённые способности; только в старости они осознают свои ошибки, но могут лишь без конца сожалеть. Жизнь, которая могла бы стать великолепной, в итоге ускользнула из рук — разве это не огромное сожаление и ошибка?

В Лувре хранится картина Моне, на которой изображена сцена из кухни женского монастыря. На картине за работой заняты не обычные люди, а ангелы. Один ставит чайник на огонь, другой изящно поднимает ведро, а третий, одетый в поварской халат, протягивает руку за тарелкой. Каждый ангел полностью погружён в свою работу. Само по себе действие не определяет его сущность — всё зависит от нашего душевного состояния в момент действия. Если какая-то работа кажется однообразной и скучной, на самом деле это всего лишь результат нашего внутреннего настроя.

Именно ваше отношение к работе отличает вашу деятельность от работы окружающих. Ваши жизненные цели пронизывают всю вашу жизнь. С восходом и закатом солнца они либо

расширяют ваш кругозор, либо сужают его, и в результате ваша работа становится либо более благородной, либо более низменной.

Если вы каменщик или плиточник, испытывали ли вы когда-нибудь чувство удовлетворения от гармонии кирпичей и раствора? Если вы библиотекарь, чувствуете ли вы, что добились определённого прогресса, усердно трудясь и наводя порядок в книгах? Если вы школьный учитель, воспитавший множество учеников, испытываете ли вы радость от того, что из ваших рук вышли целые поколения учеников?

Если смотреть на нашу работу только глазами постороннего человека или оценивать её исключительно с материальной точки зрения или по мирским стандартам, она, возможно, покажется безжизненной, скучной и унылой, словно лишённой всякого смысла, привлекательности и ценности. Это похоже на то, как мы смотрим на окна церкви снаружи: они покрыты пылью, и у нас создаётся ощущение однообразия, унылости и запустения. Но как только мы переступаем порог и входим внутрь, перед нашими глазами открываются яркие цвета, чёткие линии, а узоры на витражах становятся видны во всей красе. Солнечный свет, проникая через окна, играет и танцует, создавая картину, от которой дух захватывает. Этот пример иллюстрирует особенности человеческого восприятия, а также показывает, что наш взгляд имеет свои ограничения. Только наблюдая за вещами изнутри, мы можем увидеть их истинную сущность. Некоторые профессии, если смотреть на них только с поверхности, кажутся скучными, но как только мы погружаемся в них, мы обнаруживаем, что они полны живой энергии.

Только правильно относясь к своей работе, вы сможете выполнять свои обязанности добросовестно; и только скрупулёзно и ответственно подходя к своей работе, вы сможете реализовать свою личную ценность, завоевать славу и признание окружающих.

4. Выполнять свой долг в повседневной работе

Некоторые сотрудники говорят: «Я выполняю самую обыденную работу, и какими бы отличными ни были мои результаты, я не вижу в этом перспектив. Да и вообще, как легко добиться совершенства?» Да, большинство должностей обычны и заурядны, но достижение высоких результатов может открыть для вас больше возможностей. На самом деле, если вы будете добросовестно выполнять свои обязанности, слава придет сама собой.

У Цинского ученого Цзинь Инь есть высказывание: «Выполнять свой долг на своей должности», — это означает, что, сталкиваясь с обыденной работой, мы должны сохранять в сердце стремление быть добросовестным человеком и прилагать все усилия в выполнении своих обязанностей. Это высшая степень знания и мастерства. Иными словами, человек с таким отношением становится «святым мудрецом» на своей обычной должности.

Сегодня мы вступили в эпоху рыночной экономики. Если «древние» подчеркивали, что «выполнять свой долг на своей должности» — это, в первую очередь, вопрос нравственного самосовершенствования, то сегодня добросовестное и усердное выполнение своих обязанностей является неизбежным требованием рыночного общества. Без такого отношения не только отдельному человеку будет трудно сохранить работу и, как следствие, средства к существованию, но и все общество погрузится в хаос, что приведет к снижению качества жизни каждого человека.

Это объясняется тем, что в рыночной экономике общество в определенном смысле представляет собой организацию, построенную по принципу «я для всех, все для меня». Качество жизни человека зависит от качества работы многих людей вокруг него, которые обслуживают его. Вы хотите есть мясо и хлеб, но у тех, кто поставляет вам эти товары, отсутствует осознание необходимости «выполнять свой долг на своем месте».

В купленной вами ветчине оказываются осколки стекла, а в хлебе — мышинные экскременты; вы садитесь в такси, чтобы успеть на поезд, но водитель отказывается вас везти, считая, что поездка слишком короткая и он не заработает на ней; вы надеетесь, что ваш ребёнок будет хорошо учиться, но учитель, который его обучает, не владеет своим делом и при проверке домашних заданий допускает орфографические ошибки... В такие моменты вам действительно хочется сказать тем, кто предоставляет вам услуги: «Пожалуйста, выполняйте свою работу получше, ладно?» А с другой стороны, выполняете ли вы сами свои обязанности? Удовлетворяют ли услуги, которые вы предоставляете другим, их ожидания? В самодостаточном аграрном обществе мы могли «ни в чём не нуждаться», но в современном обществе мы не можем обойтись без труда и услуг других людей. Общество рыночной экономики — это общество взаимного обслуживания. Только если мы все будем хорошо выполнять свою работу, мы сможем значительно увеличить общественное богатство и повысить качество жизни каждого человека, включая нас самих.

Выполнение своих обязанностей, в первую очередь, выгодно нам самим. Если вы хотите сохранить работу, получать зарплату, а также получить повышение и прибавку к зарплате, вам нужно добросовестно и усердно выполнять свою текущую работу. Ни один начальник не захочет нанимать сотрудника, который халатно относится к работе и не разбирается в своём деле. Выполнение своих обязанностей также выгодно для других людей и для общества, благодаря чему вы заслуживаете уважения со стороны окружающих и общества. У нас нет причин не выполнять свои обязанности.

В одном известном монастыре маленький монах занимал должность звонаря. Он считал, что звонить в колокол по разу утром и вечером — это простая рутинная работа, которую может выполнять любой, и что звук колокола служит лишь для обозначения режима дня в монастыре,

не имея особого значения. Так он звонил в колокол полгода, испытывая крайнее скуку, но не имея возможности что-либо изменить, и был вынужден «быть монахом — звонить в колокол».

Однажды настоятель объявил, что его переводят во двор, где он будет рубить дрова и носить воду, поскольку он не справляется с обязанностями звонаря.

Молодой монах, услышав это, не мог с этим смириться и подумал: разве я не бью в колокол вовремя, разве звук не громкий?

Настоятель объяснил ему: «Ты бьешь в колокол очень громко, но звук пустой, вялый, в нём нет силы. Это потому, что в твоём сердце нет глубокого смысла, который несет в себе эта, казалось бы, простая работа — «звон в колокол». Звук колокола — это не только ориентир для распорядка дня в монастыре, но, что ещё важнее, он призван пробудить погружённых в заблуждение существ. Поэтому звук колокола должен быть не только громким, но и плавным, насыщенным, глубоким. Если в сердце нет колокола, значит, нет и Будды; без благочестия и преданности делу как можно выполнять священную работу по звону в колокол?»

Перед лицом успеха нет места «невозможности», и не допускается ни капли фальши: отношение к звону колокола определяет качество его звучания. Трудолюбивый и преданный своему делу человек, возможно, не получит признания начальника, но, по крайней мере, заслужит его уважение.

Выполнение своего долга должно быть осознанным отношением к работе. Такое осознание проистекает из нашего понимания значения своей работы, из любви к своей профессии и чувства гордости за неё. Если мы рассматриваем работу лишь как средство зарабатывания на жизнь, нам будет трудно полюбить её, и мы не будем прилагать к ней столько усилий.

Конечно, лучше всего иметь работу своей мечты и заниматься тем, что тебе интересно, но жизнь не всегда складывается так, как хотелось бы. Возможно, у тебя в будущем появится возможность сменить работу, и тогда ты, конечно, сможешь сделать новый выбор, но, возможно, ты и будешь продолжать работать на своей нынешней должности. Независимо от того, сможешь ли ты сменить работу или нет, ты должен стараться хорошо выполнять свою нынешнюю работу. Ты должен с таким же уважением относиться к этой работе, которая тебе не очень нравится, и с таким же усердием выполнять свои обязанности, потому что эта работа приносит пользу и тебе, и обществу. Возможно, она вам не нравится потому, что вы ещё не понимаете её значения. Когда вы по-настоящему вложите в неё, поймёте её и освоите, возможно, вы полюбите её. Если в конце концов вы обнаружите, что она вам не подходит, просто считайте её подготовительным курсом к новой профессии или работе. Но и подготовительный курс нужно изучать серьёзно — разве можно относиться к нему несерьёзно?

Экономист Мао Юйши в книге «Моральные перспективы китайцев» пишет: «Степень зрелости товарного общества можно измерить по степени лояльности его членов к своей профессии». Сильное чувство профессиональной этики у членов общества — это результат длительного формирования рыночной экономики. Человек, который не выполняет свои обязанности и не верен своему долгу, неизбежно будет отсеян, в отличие от других аспектов нравственности, где наличие каких-то недостатков не ставит под угрозу средства к существованию и работу».

Давайте скажем себе: «Выполняй свой долг!» Выполняйте свою работу добросовестно, ответственно и качественно, независимо от того, смотрит ли на вас начальник. Даже если некоторые презирают нашу профессию, пока работа приносит нам пользу, нам не нужно стыдиться. Выполняя свой долг в повседневной работе, мы будем чисты перед совестью.

5. Стремление к совершенству в своей работе

Стремление к совершенству должно быть нашей постоянной целью в работе. Только если вы всегда будете ставить перед собой эту цель, вы сможете достичь выдающихся результатов, извлечь максимальное чувство удовлетворения из самой обычной работы и добиться успеха в карьере.

Карлайл сказал: «Жизнь без обязанностей и идеалов подобна жизни ходячего трупа. Где бы вы ни находились, даже в бедности и лишениях, вы должны придерживаться своих идеалов и изо всех сил стараться воплотить их в реальность. Усердно трудитесь, верьте в себя, полностью погрузитесь в поток жизни, и в конце концов ваши идеалы обязательно сбудутся. В вас заложен огромный потенциал для воплощения идеалов».

Однажды, переходя улицу, дама увидела мальчика, который увлечённо подметал улицу. Она с радостью посмотрела на него и, улыбаясь, сказала: «Улица, которую ты подметаешь, — самая чистая из всех, по которым я когда-либо ходила».

Мальчик поднял голову, сохраняя самообладание, и быстро ответил: «Это потому, что я всегда стремлюсь выполнять свою работу как можно лучше».

Эти слова произвели на женщину глубокое впечатление. Через несколько дней у её друга, богатого и влиятельного человека, возникла необходимость нанять мальчика для выполнения мелких поручений и решения повседневных дел, и она порекомендовала ему того мальчика.

Богач сказал: «Если он даже в такой работе, как уборка улиц, стремится делать всё как можно лучше, я могу взять его на пробу на некоторое время». Он разыскал мальчика и нанял его на месяц. По истечении срока он остался очень доволен мальчиком, поэтому отправил его учиться в школу, полагая, что в будущем для него найдётся более подходящая должность.

Впоследствии, добившись успеха в карьере, этот юноша сказал: «Когда я подметал улицы, я старался делать свою работу как можно лучше, и это дало мне возможность, благодаря которой я в конечном итоге добился успеха».

Только выполняя свою основную работу на высшем уровне, можно открыть для себя новые возможности. Много лет назад одного молодого человека отправили на разведку участка земли. Эта земля была очень бесплодной, повсюду валялись гранитные глыбы и галька, и передвигаться по ней можно было только пешком. На первый взгляд этот участок вообще не заслуживал такого внимания и не имел никаких перспектив развития. Но этот молодой человек отнесся к своей работе со всей серьезностью и ответственностью, придерживаясь своего принципа: он должен приложить все усилия, чтобы выполнить эту работу как можно лучше.

Впоследствии на этой неровной местности молодой человек обнаружил золото, и эта важная зацепка позволила людям понять, что для успешного поиска золота исследователям необходимо делать точные прогнозы. Позже эксперты продолжили геологоразведочные работы, опираясь на уже достигнутые молодым человеком результаты; они проводили непрерывные и многократные испытания, чтобы точно определить местонахождение золотого жила. После того как они с особой тщательностью завершили свою работу, лучшие геолог-разведчики правительства объявили, что дальнейшее выполнение этой работы уже не требуется, поскольку каждый вывод, сделанный этим молодым человеком в данной области, соответствовал самым высоким стандартам.

Хотите узнать, как сложилась жизнь этого молодого человека после тщательного изучения земель Новой Шотландии? Этот молодой человек — Уильям Доусон, который впоследствии стал профессором Университета Макгилла в Монреале. Его серьёзное и ответственное отношение к работе стало залогом его успешной жизни.

Чтобы выполнить какую-либо работу, нужны навыки; а стремление сделать её совершенной — это уже искусство.

Джеймс Кларк сказал: «Мы должны стремиться к совершенству во всех сферах жизни, учиться думать более тщательно, выражаться более точно, жить более искренне и выполнять всё на высшем уровне».

Есть известная пословица: «Чтобы сделать что-то хорошо, нужно довести дело до конца». Чтобы выполнить ценную работу, нужно проявлять настойчивость и прилагать усилия. Как руководители, так и рядовые сотрудники должны быть преданными своим обязанностям, эффективно выполнять свою работу и прилагать все усилия, чтобы сделать её как можно лучше.

Человеку, который ко всему относится небрежно и рассеянно, трудно найти себе место в этом обществе. Общество требует от нас, чтобы мы делали всё как можно лучше. Когда появляется более талантливый человек, ленивые, халатные и рассеянные люди вынуждены уступить ему место. Делать всё, что в наших силах, — это ожидание мира от нас, это требование общества, а также необходимое условие для реализации нашей жизненной ценности.

Независимо от обстоятельств и характера дела, как только вы взяли на себя обязательство, вы должны выполнить его со всей серьёзностью и ответственностью. Это должно стать принципом жизни. Только тем, кто проявляет внимательность и усердие в мелочах, могут быть поручены важные задачи. Делая что-либо, нужно прилагать все усилия, полностью посвящая себя делу, и стремиться к тому, чтобы ваша работа превосходила то, что делали ранее. Нужно стремиться повышать свой профессиональный уровень, чтобы делать всё ещё лучше. Только так можно достичь великих успехов. Только выполняя свою работу в полную силу, можно дальше развиваться и совершенствоваться, неуклонно двигаясь к совершенству и величию.

Сила и талант человека развиваются только при постоянном применении. Если вы прикладываете лишь половину усилий и этим довольствуетесь, то тратите впустую вторую половину своего таланта. Если вы считаете, что вполне способны заниматься более важной работой, а на самом деле ваша нынешняя работа незначительна, то вам совершенно не нужно из-за этого огорчаться и расстраиваться: просто старайтесь в повседневной жизни выполнять свою работу на высшем уровне, и каким бы скромным ни было ваше положение, однажды вы обязательно добьётесь успеха.

Если в работе вы будете ставить перед собой цель достичь совершенства, то завтра к вам придут лучшие возможности. Есть только один путь к успеху — честный и упорный труд. Только честный и упорный труд способны закалить характер человека и в полной мере раскрыть его индивидуальность; кроме этого, нет никакого другого пути. С самого начала жизни нужно принять твердое решение, строго требовать от себя и качественно выполнять каждую задачу. Независимо от того, насколько незначительным кажется дело, ты должен стремиться приложить все усилия и сделать его как можно лучше; тогда твоя жизнь постепенно станет более широкой и насыщенной, а твоя ценность будет постепенно расти.

Независимо от того, какую должность вы сейчас занимаете и какой работой занимаетесь, проявляйте в работе чувство ответственности и серьёзное отношение к делу, чтобы выполнять свою работу на высшем уровне — это станет залогом вашего продвижения к новым высотам.

6. Профессиональный рост начинается с добросовестного выполнения своих обязанностей

Превосходно выполнять свою работу и шаг за шагом продвигаться к успеху — это мечта каждого человека. Чтобы воплотить эту мечту в жизнь, в работе необходимо проявлять полную самоотдачу и добросовестно выполнять свои обязанности.

Человек, чем бы он ни занимался, должен относиться к делу с полной самоотдачей, прилагать все усилия, стремясь к постоянному совершенствованию. Это правило работы, а также принцип жизни. Без обязанностей и идеалов жизнь теряет смысл. Независимо от того, в каком положении вы сейчас находитесь (даже в условиях бедности и лишений), если вы сможете полностью посвятить себя работе, в конце концов вы обязательно получите соответствующую награду. В подтверждение этого попробуйте изучить примеры людей, добившихся успеха в работе: вы обнаружите, что все они были людьми, полностью посвятившими себя делу.

Берг и Хел Кейн были самыми образованными сотрудниками в компании и полагали, что, придя сюда, их возьмут на важные должности. Однако порученная им работа сильно разочаровала их: они словно превратились в разнорабочих. Поэтому они начали втайне жаловаться. Разница заключалась в том, что Берг начал уставать от этой работы, часто звонил по телефону и следил за объявлениями о вакансиях, постоянно готовясь сменить работу, забросил свои обязанности и часто пропускал рабочие дни. Хер Кейн, хотя и был недоволен, продолжал спокойно работать, не жалуясь на трудности, рассматривая это как возможность для самосовершенствования и веря, что однажды его заслуги будут признаны. Кроме того, он тщательно изучал ситуацию в компании, углублял свои профессиональные знания и осваивал суть своей работы. Через пять месяцев результат был предсказуем: Хер Кейн был переведён на важную должность, положив конец монотонной и скучной работе. А Берг, так и не найдя другую работу, был уволен.

Коносуке Мацushита говорил: «Даже нищий ставит перед собой грандиозные цели и усердно просит милостыню, стремясь разбогатеть. В этом и заключается работа!» Поэтому, какой бы профессией вы ни занимались и на какой бы должности ни работали, следует выполнять свои обязанности с полной самоотдачей — только так можно постоянно совершенствоваться. Однако в реальной жизни всегда найдётся часть людей, которые не относятся к своей работе серьёзно и не обладают профессиональным духом.

Те каменщики и плотники, чьи навыки остаются на уровне «наполовину освоенных», беспорядочно складывают кирпичи и дерево, беспорядочно возводя дома, и некоторые из этих домов рушатся под ударами бури ещё до того, как их успевают продать; студенты-медики, не обладающие достаточным мастерством, не хотят тратить больше времени на освоение профессиональных знаний и изучение клинических случаев, в результате чего во время операций они действуют неуклюже, рискуя жизнью пациентов; юристы, не уделявшие должного внимания развитию профессиональных навыков во время учебы, при ведении дел сталкиваются с серьёзными трудностями, заставляя своих клиентов зря тратить деньги... Все это является проявлением отсутствия профессионализма.

Однажды кто-то спросил у одного великого человека о связи между личными усилиями и успехом: «Как вам удаётся так блестяще выполнять столько работы?» Великий человек ответил: «В течение определённого периода времени я сосредотачиваюсь только на одном деле, но делаю его до конца».

Если на работе укоренились такие вредные привычки, как рассеянность и халатность, если человек прибегает к мелким уловкам, чтобы как-то отделаться, обманывая начальство или подчинённых, то добиться значительного прорыва станет крайне сложно. Если человек

постоянно опаздывает в банк, ему могут отказать в оплате векселей; если он всегда опаздывает на встречи, это вызывает у окружающих глубокое разочарование. Если человек никогда не занимается тщательной систематизацией своих научных работ и писем, а все рукописи и корреспонденция беспорядочно валяются на столе, то в повседневной жизни он, несомненно, также будет неорганизованным, с беспорядочным мышлением и лишенным чувства порядка человеком; со временем он утратит даже свои самые основные позиции, принципы и взгляды, а также доверие окружающих.

Такой человек обречён на неудачу, а его семья и коллеги будут испытывать из-за него разочарование и уныние. Если такой человек станет руководителем, это приведёт к ещё более пагубным последствиям: его подчинённые непременно подхватят эту вредную привычку — раз начальник не предъявляет строгих требований, зачем нам переусердствовать, достаточно просто справиться с задачей. В результате личные недостатки и слабости проникнут во всю команду и повлияют на развитие компании.

Один из древних мудрецов сказал: «Если что-то нужно сделать, то делай это с полной самоотдачей!» Другой мудрец же сказал: «Независимо от того, сколько работы у тебя на руках, ты должен выполнять её по одной, вкладывая в каждую всю душу!»

Человек, неспособный доводить дело до конца, наверняка лишен твердости духа. Он не будет развивать свою индивидуальность, его воля не будет твердой, а настойчивость станет для него недостижимой, и он никогда не сможет достичь поставленных целей. Тот, кто с одной стороны жаждет развлечений, а с другой — стремится к духовному совершенству, полагая, что сможет совместить и то, и другое, не только останется ни с чем, но и будет мучиться угрызениями совести.

Стиль работы, основанный на добросовестном и ответственном отношении к делу, способен усовершенствовать характер человека и укрепить его способности. Если вы стремитесь подняться на более высокий уровень, то проникнитесь этим отношением к делу и применять его во всей своей работе!

7. Чувство ответственности определяет степень способностей

Руководители уделяют внимание не только отношению подчиненных к работе, но и их профессиональным способностям. С точки зрения руководителя, если вы за тот же промежуток времени выполняете больше дел, чем другие, и при этом делаете это качественно, это означает, что вы обладаете большими способностями и более высокой эффективностью, и такой человек, безусловно, получит повышение.

Но стоит отметить один момент: способность человека к работе не является врождённой; отчасти она зависит от постоянной практики, а в большей степени — от вашего ответственного отношения к работе. Два хороших друга одновременно устроились на работу в один супермаркет; вначале они были на равных и начинали с самых низших должностей. Но вскоре один из них попал в милость генерального директора и был неоднократно повышен в должности — от бригадира до руководителя отдела. А другой, словно о нем забыли, по-прежнему пробивался на самых нижних ступенях. Наконец, однажды этот «забытый» сотрудник не выдержал, подал заявление об увольнении и резко обвинил генерального директора в пристрастности: усердно работающие не получают повышения, а те, кто хвастается и подлизывается, стремительно поднимаются по карьерной лестнице.

Генеральный директор терпеливо выслушал его. Он знал этого молодого человека: тот был готов тяжело работать, но, казалось, ему чего-то не хватало. Чего же именно? В двух словах это объяснить было сложно... И тут ему пришла в голову идея.

«Молодой человек, — сказал генеральный директор, — немедленно отправляйся на рынок и посмотри, что там сегодня продают».

Парень быстро вернулся с рынка и сообщил, что там только один крестьянин продавал картошку, привезённую на тележке.

«Сколько примерно мешков в телеге, сколько цзиней?» — спросил генеральный директор.

Тот снова побежал и, вернувшись, сообщил, что там 40 мешков.

«А по какой цене?»

Он снова побежал на рынок.

Генеральный директор, глядя на запыхавшегося молодого человека, сказал: «Отдохни немного, давай посмотрим, что за то же время сможет сделать твой друг». Сказав это, он позвал другого молодого человека и сказал: «Сейчас же отправляйся на рынок и посмотри, что там сегодня продают».

Парень быстро вернулся с рынка и доложил, что пока что только один фермер продает картошку — 40 мешков, цена умеренная, качество отличное; он даже принес несколько мешков, чтобы генеральный директор мог их осмотреть. Через некоторое время этот фермер выставит на продажу ещё несколько ящиков помидоров, и, как говорят, цена будет вполне разумной. Парень подумал, что помидоры по такой цене, скорее всего, придется по вкусу генеральному директору, поэтому принёс несколько помидоров в качестве образцов.

Генеральный директор бросил взгляд на стоящего рядом покрасневшего молодого человека и сказал: «Вот почему твой друг получил повышение.» На первый взгляд, разница в положении этих двух молодых людей объясняется различиями в их рабочих способностях, но если вникнуть в суть этого различия, то решающую роль играет именно их чувство ответственности. Поэтому, чтобы повысить свои рабочие способности и заслужить признание окружающих, самое главное — всегда помнить о работе, постоянно думать о том, как выполнить её на

высшем уровне и без единой ошибки. Обладая таким высоким чувством ответственности за работу, вам будет трудно не повысить свои рабочие способности.

8. Ответственность перед компанией = ответственность перед собой

Если мы спросим сотрудника: «На кого вы работаете?», то, как правило, можно услышать два основных ответа: одни говорят, что работают на компанию или на начальника, другие — что работают на себя. Удивительно, но когда их спрашивают: «Почему вы не можете стать отличным сотрудником?», ответы большинства оказываются удивительно схожими: «Даже если я буду работать как можно лучше, разве я не работаю на начальника?» Или: «Сколько платят, столько и работаю; мне достаточно просто оправдать свою зарплату».

Люди, придерживающиеся мысли «я работаю на босса, на компанию», считают себя пассивными исполнителями, а некоторые даже воспринимают себя как эксплуатируемых. Поэтому в процессе работы они никогда не проявляют инициативы, а лишь день за днём отбывают номер, всё дальше отдаляясь от уровня «хорошо» и «превосходно».

У человека, придерживающегося идеи «работать для себя», подтекст звучит так: «Я работаю ради своего вознаграждения», а его философия труда заключается в том, что «сколько ты мне платишь, столько я и работаю», тогда как принцип выплаты вознаграждения в компании, как правило, заключается в том, что «сколько ты работаешь, столько я тебе и плачу».

В отличие от вышеупомянутых сотрудников, мировоззрение выдающихся сотрудников, без исключения, направлено на самореализацию.

Именно этот энтузиазм самореализации, а не слава и богатство, побуждает их с увлечением заниматься своим делом. На самом деле у человека есть не только потребности, связанные с выживанием, но и потребности более высокого уровня — такие потребности являются движущей силой жизни. Среди всех человеческих потребностей самореализация занимает самый высокий уровень и обладает самой сильной мотивацией.

Если вы всегда думаете так: «Я работаю столько, сколько мне платит компания — это просто обмен по равноценности», то, скорее всего, вы будете относиться к работе поверхностно, предпочитая сказать на одно слово меньше, написать на одну страницу отчета меньше, пройти на один отрезок пути меньше, поработать на один час меньше... На самом деле такое отношение к работе крайне ошибочно. Вы думаете только о том, чтобы оправдать свою текущую зарплату, но задумывались ли вы о своём будущем и самореализации?

Некоторые с пренебрежением относятся к этой точке зрения: «Не нужно говорить так красиво — разве есть кто-то, кто работает не ради денег?» Тогда давайте посмотрим, к каким выводам нас подводят приведенные ниже цифры.

Общее состояние Билла Гейтса составляет примерно 46,6 миллиарда долларов. Предположим, что он и его жена тратят по 100 миллионов долларов в год — даже в этом случае им понадобится 466 лет, чтобы израсходовать все эти деньги, и это без учета огромных процентов, приносимых этой колоссальной суммой. Так почему же он продолжает работать каждый день?

Чистый капитал Стивена Спилберга составляет примерно 1 млрд долларов — хотя это и не так много, как у Билла Гейтса, но вполне достаточно, чтобы он мог до конца жизни наслаждаться роскошной жизнью. Так почему же он продолжает снимать фильмы?

Председатель совета директоров американской компании Viasat Соммер Лейдерс только в 63 года приступил к созданию своей огромной развлекательной империи. В 63 года большинство людей уже готовятся к беззаботной старости, а он в этот момент принял важное решение: вернуться к работе. После этого Viasat стала центром его жизни: границ между рабочими и выходными днями, между личной жизнью и делами компании у него не осталось, а порой он работал даже 24 часа в сутки. Откуда же у него столько энтузиазма к работе?

Эти люди сами по себе являются боссами, поэтому вопрос о том, что их кто-то «эксплуатирует», не стоит. Так что же, они работают ради денег? Саммер Лейдерс однажды сказал: «На самом деле деньги никогда не были моей движущей силой. Моя мотивация исходит из любви к тому делу, которым я занимаюсь. Мне нравится индустрия развлечений, мне нравится моя компания. У меня есть одно желание — реализовать в жизни как можно больше высших ценностей».

Работа ради самореализации делает их лучшими среди руководителей; точно так же работа ради самореализации может сделать любого сотрудника исключительно успешным.

Поскольку мы живём в эпоху жесткой конкуренции, стремление к личной выгоде и самореализации является вполне естественным явлением. К сожалению, многие люди не осознают, что личные цели и цели компании не противоречат друг другу, а взаимно дополняют друг друга и являются неотъемлемыми.

Если вы искренне и ответственно работаете на благо компании, поддерживаете её позицию, думаете о её интересах и стремитесь к достижению её целей, то рано или поздно вы станете одним из лучших сотрудников этой компании.

С точки зрения руководителя, для развития компании необходима лояльность сотрудников; а сотрудникам нужны карьерный рост и щедрое вознаграждение. На первый взгляд эти две стороны кажутся противоположными, но с более высокой точки зрения они на самом деле едины: руководителю нужны лояльные и способные сотрудники, чтобы вести бизнес и достигать целей; а сотрудникам нужна платформа, предоставляемая руководителем, чтобы проявить свой ум и талант.

Как сотрудник, вы должны осознавать единство интересов сотрудника и компании: стремясь к целям компании, вы тем самым стремитесь к своим собственным целям. С таким настроением естественным образом исчезнет враждебность по отношению к компании и руководителю, и вы будете работать с большим усердием.

Как сотрудник, вы должны четко понимать, что личный успех строится на успехе команды: без быстрого роста компании вы не сможете получить желаемое вознаграждение. Вы должны осознать, что только когда компания достигнет успеха, а руководитель — своих целей, смогут реализоваться и цели сотрудников. Поэтому вам следует понять: между компанией и сотрудниками существует взаимосвязь, при которой «один процветает — все процветают, один терпит убытки — все терпит убытки»; вы — «кузнечики на одной веревке». Нести ответственность за работу и за компанию — значит нести ответственность за себя.

9. Небрежное отношение к работе — ловушка

Многие люди на протяжении всей жизни остаются на нижних ступенях социальной лестницы и не могут добиться успеха именно потому, что у них сформировалась привычка относиться к делу небрежно, пренебрегая работой и выполняя свои обязанности на скорую руку.

История человечества полна ужасных трагедий, вызванных небрежностью, халатностью и опрометчивостью. В городе Остин, штат Пенсильвания, США, из-за того, что фундамент не был построен в строгом соответствии с первоначальным проектом, качество дамбы оказалось неудовлетворительным. В результате в период паводков дамба обрушилась, наводнение затопило весь город, и бесчисленное количество людей погибло. Где бы то ни было и в какой бы отрасли ни работали люди, всегда найдутся те, кто постоянно допускает ошибки из-за небрежности, халатности и лени. Подобные трагедии, вызванные небрежностью в работе, ежедневно разыгрываются на нашей обширной земле. Если бы каждый действовал по совести, не боялся трудностей и не бросал начатое на полпути, то это не только позволило бы предотвратить многие трагические события, но и помогло бы людям в процессе работы сформировать благородный характер.

Если человек приучится к вредной привычке делать всё на скорую руку, это не только не повысит эффективность его работы, но и приведёт к тому, что он будет выполнять свои обязанности небрежно, а впоследствии и вовсе утратит способность что-либо делать. В результате окружающие неизбежно будут пренебрежительно относиться как к его работе, так и к его личности. Поэтому халатность — это действительно главный враг, разрушающий идеалы и препятствующий прогрессу.

Гис — сотрудник отдела продаж одной пищевой компании. Однажды утром он отправился на встречу с клиентом, но столкнулся с отказом и холодным приёмом. Его настроение было просто ужасным, словно грядет конец света. Во второй половине дня, перед уходом с работы, Гис вернулся в компанию, чтобы заполнить отчёт, набросал несколько строк, чтобы как-то отбиться от дела... И так закончился день.

Он не уделял времени обучению, был ленив и настроен пессимистично, никогда тщательно не изучал ни свою продукцию, ни продукцию конкурентов, не имел четких планов и целей, никогда не анализировал, чем он занимался в течение дня, какие уроки извлек и какой опыт получил, никогда серьезно не задумывался, почему клиенты отказываются, какое обслуживание и удовлетворение он предоставил клиентам в процессе продаж — просто жил одним днем, как приходит, так и идет... Такова была реальная картина работы Гиса.

В конце месяца, когда выплачивали зарплату, она оказывалась такой мизерной — просто бессмысленно! Похоже, пора менять место работы, — и Джис с большим размахом уволился у босса. За год Джис сменил пять или шесть компаний. День за днём, год за годом время так и улетучивалось, а в итоге Джис остался ни с чем, ничего не добился и остался нищим!

В каждой компании могут быть такие сотрудники: они ежедневно своевременно регистрируются на работе, вовремя появляются в офисе, но не выполняют свою работу в срок; они каждый день приходят рано и уходят поздно, суетятся, но не желают добросовестно выполнять свои обязанности. Для них работа — это просто формальность: нужно отбывать рабочий день, нужно отбывать сверхурочную работу, нужно отбывать задания, порученные начальством, и, естественно, проверки тоже нужно просто отбывать, и даже во время сна им приходится думать о том, как отбыть завтрашнюю работу.

365 дней в году, 24 часа в сутки, 60 минут в часе... Жить, просто отбывая номер, в постоянном сопровождении формальности, «жить сегодняшним днем», никогда не намереваясь серьезно и добросовестно выполнить какое-либо дело, без целей и чувства достижения, в постоянном беспокойстве, ведя изнурительную жизнь.

Прохаживание — это проявление отсутствия ответственности у сотрудника, это, более того, халатность в работе, это «бомба замедленного действия», скрытая на нашем пути к успеху, которая, как только наступит подходящий момент, взорвется с огромной силой, нанеся непоправимый ущерб.

Единственный путь к успеху — это подходить к делу с решимостью «довести дело до конца» и стремиться к совершенству в работе. Именно такие качества присущи тем, кто, неся знамя прогресса, создает новые идеалы и стандарты и посвящает себя делу создания счастья для всего человечества. А если при выполнении задач ориентироваться лишь на «неплохо» или часто бросать дело на полпути, как тогда можно добиться окончательного успеха?

Кто-то однажды сказал: «Беда, вызванная опрометчивостью, ничем не уступает беде, вызванной небрежностью». Многие молодые люди терпят неудачу в значительной степени из-за того, что всегда действуют опрометчиво.

Многие молодые люди, похоже, не понимают, что продвижение по службе основано на добросовестном выполнении повседневных служебных обязанностей. Только тщательно и добросовестно выполняя свою текущую работу, они смогут постепенно добиться повышения.

Многие ищут возможности проявить свои таланты. Они часто задают себе вопрос: «Какая надежда может быть в такой скучной и обыденной работе?» Однако они не понимают, что в самых обыденных профессиях и на самых скромных должностях зачастую таятся огромные возможности. Только задействовав весь свой ум, найдя новые подходы в мелочах и выполняя свою работу лучше и быстрее других, можно привлечь к себе внимание и получить больше возможностей для проявления своих талантов. Поэтому, какой бы скромной ни была ваша зарплата, вы не должны пренебрегать и презирать свою нынешнюю работу. Чтобы добиться успеха, необходимо тщательно подготовиться и приложить максимум усилий.

Завершив какую-либо работу, вы должны быть в состоянии сказать: «Я приложил все усилия, чтобы выполнить эту работу, и с большим удовольствием выслушаю мнения всех о моей работе».

Многие оправдывают некачественную работу нехваткой времени, хотя на самом деле у них вполне хватает времени, чтобы выполнить работу наилучшим образом. Если вы приучите себя делать всё на совесть и доводить дело до конца, это принесёт вам неоценимую пользу. Именно в этом заключается различие между успешными людьми и неудачниками. Что бы ни делали, успешные люди стремятся сделать это наилучшим образом; какой бы профессией ни занимались, они никогда не действуют опрометчиво и не допускают халатности.

10. В карьере нет коротких путей

В некоторых компаниях часто наблюдается следующее явление: сотрудники жалуются, что начальник слишком строг, весь день ведет себя как прораб на строительной площадке и ни на минуту не расслабляется; начальник же жалуется, что сотрудники не выполняют свои обязанности и при малейшей возможности пытаются пойти по пути наименьшего сопротивления.

В мире люди, обладающие исключительным умом или крайней глупостью, составляют лишь меньшинство, а большинство людей обладает нормальным интеллектом и способностями. Почему же тогда некоторые люди, слишком высоко оценивающие себя, в конечном итоге не достигают успеха? «Попытки пойти по пути наименьшего сопротивления» — одна из главных причин. Они не хотят прилагать усилия, соразмерные успеху, а думают только о том, как сократить путь к успеху, идя по «короткому пути». На работе стремление пойти по пути наименьшего сопротивления — распространенный менталитет, а секрет успеха успешных людей заключается в том, что они уже давно преодолели этот менталитет.

Том Бранд сначала был всего лишь разнорабочим на одном из заводов американской автомобильной компании «Форд», но уже в 32 года он дослужился до должности главного мастера, и это стало возможным благодаря его правильному отношению к делу и принципам работы. Он никогда не полагался на «уловки», а стремился точно освоить все детали работы, что в конечном итоге позволило ему стать самым молодым главным мастером компании «Форд», известной как «автомобильное царство».

Едва поступив на завод, 20-летний Том Бранд тщательно изучил производственный процесс всего предприятия. Он понял, что от изготовления деталей до выпуска готового автомобиля машина проходит примерно через 13 цехов, причём характер работы в каждом из них отличается.

Тогда он подумал: раз уж он решил сделать карьеру в автомобилестроении, ему необходимо глубоко понимать весь процесс производства автомобилей. Поэтому он сам попросил начать с самой низшей должности — разнорабочего. Разнорабочий, по сути, не считался полноправным рабочим и не имел постоянного рабочего места — ему приходилось работать там, где появлялась случайная работа. Но именно благодаря этой работе у Тома появилась возможность познакомиться со всеми отделами завода и получить первоначальное представление о характере работы в каждом из них.

Проработав полтора года разнорабочим, Том подал заявление о переводе в отдел по производству автомобильных сидений. Вскоре он освоил технологию изготовления сидений. Позже он последовательно подавал заявления о переводе в отделы точечной сварки, кузовного производства, окраски и токарного производства. Менее чем за 5 лет он успел поработать практически во всех отделах завода. В конце концов он подал заявление о переводе на сборочную линию.

Отец Тома совершенно не понимал поступков сына. Он спросил его: «Ты уже пять лет работаешь, но всё время занимаешься мелкими делами — сваркой, покраской, изготовлением деталей. Ты не боишься, что это помешает твоей карьере?»

«Папа, ты не понимаешь», — улыбнулся Том. «Я не спешу стать небольшим бригадиром в каком-то отделе. Моя цель — возглавить весь завод. Чтобы справиться с этой работой, нужно потратить время на изучение всего производственного процесса. Мне нужно научиться не просто изготавливать автомобильное сиденье, а производить целый автомобиль».

Убедившись, что у него уже есть качества руководителя, Том решил проявить себя на сборочной линии. Благодаря тому, что он работал в других отделах, знал особенности производства различных деталей и умел отличать качественные детали от некачественных, его работа на сборочной линии шла очень гладко. Вскоре он стал лучшим работником на сбороч-

ной линии. Вскоре его повысили до бригадира сборочной линии, а затем он постепенно стал главным бригадиром, курирующим 15 бригадиров отделов.

Привычка — самая могущественная сила. Говорят, что однажды Платон, увидев, как маленький ребёнок играет в нелепую игру, строго отчитал его. Ребёнок спросил: «Ты ругаешь меня за такую мелочь?» Платон ответил: «Если это войдёт в привычку, то это уже не будет мелочью». Если вы не хотите вкладывать всю душу в то, что делаете, и приучаете себя к небрежному и ленивому стилю работы, то когда перед вами встанет важное дело, с которым вы вполне могли бы справиться, вы невольно начнёте действовать в соответствии со своим привычным стилем, и результат будет предсказуем.

Работа человека подобна скульптуре, созданной его собственными руками: будет ли она красивой или уродливой, милой или отвратительной — решать только ему. А начальник может составить мнение о сотруднике по каждому мелочному поступку, который тот совершает на работе.

Поэтому, независимо от того, на каком этапе карьеры вы находитесь, вы должны с полной самоотдачей выполнять свои прямые обязанности — только так вы сможете развиваться и получить возможность повышения зарплаты и продвижения по службе. Если вы — оператор оборудования, вам следует уделить время изучению функций и характеристик оборудования. Если вы работаете с оборудованием, которое эксплуатируется уже несколько лет, но, помимо умения им управлять, знаете о нём очень мало и не умеете устранять неисправности, когда они возникают, то вам вряд ли удастся рассчитывать на повышение или прибавку к зарплате.

Каждое дело на работе заслуживает того, чтобы вы его практиковали и изучали. Даже в самых обыденных делах вы не должны идти на уловки или выполнять работу на скорую руку; напротив, вам следует проявлять больше энтузиазма и прилагать больше усилий, думать о том, как выполнить работу наилучшим образом, и с полной самоотдачей и добросовестно выполнять задачи, одновременно развивая в себе высокий профессионализм.

Многие начинали вместе с нами, выполняя такую же простую работу, но со временем постепенно поднялись выше нас. Одна из важных причин этого заключается в том, что они никогда не шли на уловки, а, напротив, всегда серьёзно подходили к выполнению каждой задачи. Поэтому их успех вполне ожидаем.

Глава 2. Лояльность, ответственность, уверенность и искренность — ценные качества

Чем больше соблазнов возникает за пределами основной работы и чем выше текучесть кадров, тем ценнее для предприятия становится лояльность сотрудников. Только лояльные предприятию сотрудники могут работать с чувством уверенности, а это чувство уверенности в работе является основой высокого чувства ответственности. Лояльность и уверенность имеют не меньшее значение и для самого сотрудника: если присмотреться, то можно заметить, что те, кто несерьезно относится к работе и часто меняет место работы, зачастую являются самыми неуспешными людьми в профессиональной сфере.

Вы наверняка сталкивались с такой ситуацией: когда вы стоите на песчаном холме, песок, будучи рыхлым, не выдерживает противодействующей силы вашего тела, и как бы вы ни старались прыгать, вам никогда не удастся прыгнуть так высоко и далеко, как на твердой поверхности. На самом деле, то же самое касается и работы. Если вы всегда стремитесь к недостижимым высотам и не можете добросовестно выполнять простую работу, это равносильно отсутствию прочного фундамента — как же вы тогда сможете добиться прогресса?

Поэтому, чем бы вы ни занимались и какую бы должность ни занимали, вам нужно твердо стоять на земле и прикладывать все усилия. Тогда вы станете всё более способным, а ваш ум будет развиваться, что заложит прочный фундамент для достижения большего успеха.

Стивен был отличником факультета машиностроения Гарвардского университета. Он очень хотел устроиться в самую известную машиностроительную компанию США — «Вискайя». Однако в компании уже было переполнено высококвалифицированными специалистами, и она больше не нуждалась в технических кадрах. Чтобы устроиться в эту компанию, Стивен применил особую стратегию — притворился, будто у него нет никаких навыков.

Сначала он обратился в отдел кадров компании и предложил бесплатно работать на компанию: какую бы работу ему ни поручили, он выполнял бы её без какого-либо вознаграждения. В компании сочли это просто невероятным, но, учитывая, что это не требовало никаких затрат и не доставляло хлопот, Стивену поручили убирать металлическую стружку в цехе.

Так Стивен усердно и кропотливо выполнял эту простую, но очень тяжёлую работу. Чтобы свести концы с концами, после работы он ещё подрабатывал в баре. Хотя жизнь была тяжёлой, он верил, что эти мелочи, на которые другие смотрели свысока, обязательно принесут ему огромную пользу, и что выполнение этих мелких дел — его единственный шанс попасть в компанию.

Наконец шанс представился: в начале 1990-х годов компания получила множество отказов по заказам, все по причине проблем с качеством продукции, что грозило ей огромными убытками. Совет директоров, стремясь исправить ситуацию, срочно созвал совещание для обсуждения мер. Когда заседание затянулось, а решения так и не было видно, Стивен ворвался в конференц-зал и потребовал встречи с генеральным директором.

На заседании Стивен дал убедительное объяснение причин возникшей проблемы, высказал своё мнение по техническим вопросам, а затем представил собственные чертежи по модернизации продукции. Этот проект был очень передовым: он удачно сохранял прежние достоинства продукции и одновременно устранял выявленные недостатки.

Генеральный директор и члены совета директоров, увидев, насколько этот уборщик, не входящий в штат, разбирается в деле, заинтересовались его биографией и текущим положением. Стивен был немедленно принят на должность заместителя генерального директора по производству и технологиям.

Оказалось, что, работая уборщиком, Стивен, пользуясь тем, что ему приходилось много передвигаться по территории, внимательно наблюдал за производственным процессом во всех отделах компании и вел подробные записи. Он обнаружил существующие технические проблемы и придумал способы их решения. Для этого он потратил почти год на разработку проекта, собрал огромный объем статистических данных и заложил основу для своего триумфального выступления.

Победа — это не результат одного дня. Во всём нужно начинать с малого: только хорошо выполняя мелкие дела, можно заложить прочный фундамент. Невозможно подняться на вершину одним прыжком, но можно постепенно достигать цели — шаг за шагом, день за днём. Не думайте, что ваши шаги слишком малы и незначительны — главное, чтобы каждый шаг был уверенным, только так можно встать на широкий путь успеха.

Кто-то скажет: «Эта работа не стоит того, чтобы ею заниматься. Такой умный и способный человек, как я, не должен заниматься такой незначительной работой». Поскольку он презирует свою нынешнюю должность и не скрывает своего недовольства, беспокойства и раздражения, отказываясь работать с полной самоотдачей, то в конечном итоге он лишится этой работы. Когда это произойдет, найдутся те, кто займет его место. Таким образом, на самом деле пострадает он сам — именно он собственными руками разрушит свою карьеру.

На самом деле, люди, стремящиеся к недостижимому, совершают в жизни одну большую ошибку. Они всегда думают, что могут добраться до финиша, минуя весь путь, достичь высокого, минуя низкое, достичь великого, отбросив мелочи, и добраться до далекого, минуя близкое. Гордость и высокие цели — это, конечно, хорошо, но, имея высокие цели, нужно прилагать усилия для их достижения; если же человек лишь питает грандиозные амбиции, но не готов прилагать для этого упорных усилий, то его высокие идеалы навсегда останутся воздушными замками, не имеющими никакой ценности.

Самая большая ошибка человека, не умеющего стоять твёрдо на земле, — это нереальность: он оторван как от реальности, так и от собственной действительной ситуации. Такие люди чрезвычайно придирчивы, им всегда что-то не нравится: то одно, то другое; либо они считают, что всё вокруг специально создаёт им препятствия, либо вообще презируют всё, что их окружает. Такие люди не могут трезво смотреть на себя и не обладают самосознанием. На самом деле, прежде чем приступить к делу, им следует в первую очередь оценить свои способности и возможности, а также определить свои недостатки, а не привычно «сравнивать свои достоинства с чужими недостатками».

Оторвавшись от реальности, можно жить только в иллюзиях; оторвавшись от самого себя, можно увидеть лишь бесконечно преувеличенный образ себя. Не умея стоять твердо на земле, можно только парить в воздухе, и все грандиозные цели останутся лишь миражами.

Карьера — это как автомобиль, а отношение к работе — как колеса: если не дать колесам коснуться земли, автомобиль никогда не сможет уехать далеко.

2. Вознаграждение — не единственный фактор

Вознаграждение должно быть прямо пропорционально результатам работы — это один из основных принципов системы оплаты труда в большинстве компаний; однако с точки зрения отдельного сотрудника, если каждое конкретное действие связывать с вознаграждением и условиями труда, это незаметно будет способствовать формированию негативного настроения и превратит любые усилия по укреплению чувства ответственности за работу в пустые слова.

В реальной жизни некоторые люди, только что начавшие работать или только что пришедшие в новую компанию, ещё не успев полностью освоиться, начинают подсчитывать, у кого из коллег зарплата выше, а кто получил на несколько десятков юаней больше премии. На самом деле это проявление отсутствия стремления к самосовершенствованию.

В их глазах зарплата является показателем собственной ценности: если их зарплата ниже, чем у других, они считают, что потеряли лицо перед окружающими. Их «великие идеалы» заключаются в том, чтобы сразу после окончания университета как можно скорее стать генеральным директором с годовым доходом в несколько сотен тысяч юаней; либо, еще на начальном этапе создания собственного бизнеса, надеяться, что они станут такими же богатыми, как Билл Гейтс. Они умеют только требовать от начальника высокую зарплату, но не умеют честно и добросовестно начинать с мелочей.

Эти представления, несомненно, ошибочны. Попробуйте изучить историю становления самых богатых людей из вашего окружения.

После того как мистер Смит устроился на работу в компанию по импорту и экспорту, он начал продвигаться по служебной лестнице с поразительной скоростью, что вызвало удивление у всех окружающих. Однажды один из близких друзей мистера Смита, движимый сильным любопытством, спросил его о причине такого успеха.

Услышав вопрос друга, мистер Смит пожал плечами и сказал: «Ну, на самом деле всё очень просто. Когда я только начал работать на мистера Дюранта, я заметил, что каждый день после окончания рабочего дня все уходили, а мистер Дюрант оставался в офисе и работал до позднего вечера. Я также заметил, что в это время мистер Дюрант всегда искал кого-нибудь, кто помог бы ему с мелкими делами. Поэтому после окончания рабочего дня я оставался в офисе, чтобы помочь мистеру Дюранту, когда у него возникала такая необходимость. Хотя никто не просил меня оставаться, я считал, что это необходимо. Со временем мистер Дюрант привык обращаться ко мне, когда у него возникали дела. Вот как всё и было».

Решил ли мистер Смит оставаться в офисе после окончания рабочего дня исключительно из соображений заработной платы? Конечно, нет. На самом деле он действительно не получил никакого материального вознаграждения. Но именно благодаря своей готовности помогать он заслужил признание начальника и получил возможность повышения.

Люди, работающие исключительно ради зарплаты, зачастую лишены более высоких целей и сильной мотивации. Именно из-за того, что на рабочем месте так много сотрудников, работающих только ради зарплаты, возникают следующие ненормальные явления:

(1) Проходничество. Поскольку сотрудники, работающие исключительно ради зарплаты, всегда считают, что компания платит им слишком мало, они полагают, что имеют право халатно относиться к работе и постоянно жаловаться начальнику. Такие люди не проявляют энтузиазма в работе, всегда относятся к ней с пренебрежением: ленится — ленится, уклоняется — уклоняется. В их глазах работа — это лишь средство оправдать полученную зарплату; они никогда не связывают текущую работу со своим будущим и никогда не задумываются о том, что думает начальник, и не пытаются его понять.

(2) Повсюду подрабатывают. Чтобы компенсировать психологическую неудовлетворённость, они везде подрабатывают, иногда даже совмещая несколько работ. Постоянно переключе-

чаясь между разными ролями и находясь в состоянии хронической усталости, они не могут выполнять свою основную работу на высоком уровне, их профессиональные навыки не развиваются, а возможности для заработка становятся всё более ограниченными.

(3) Постоянная готовность сменить работу. Они часто руководствуются следующей мыслью: нынешняя работа — лишь трамплин для перехода в другую компанию с более высокой зарплатой. Поэтому они всегда готовы сменить работу. На самом же деле подавляющее большинство из них не только не продвигается по карьерной лестнице, но и из-за частых смен работы многие компании, из соображений предотвращения утечки корпоративной тайны и т. п., не осмеливаются возлагать на них ответственную работу. Поскольку они чрезмерно увлечены «сменой работы» и всегда относятся к своей основной работе несерьезно, им трудно завоевать доверие начальства.

Поэтому, если вы работаете только ради зарплаты, рассматривая работу лишь как средство решения вопросов выживания и не имея долгосрочной перспективы, то в конечном итоге пострадаете, возможно, именно вы сами. Ведь, пристально следя за каждой копеечкой, вы часто упускаете редкие возможности и ценный опыт. А они ценнее денег.

Как известно, среди всех критериев, по которым компания оценивает сотрудников, наиболее важными являются их способности и прилагаемые усилия. Умелый и добросовестный сотрудник рано или поздно получит повышение.

Не удивляйтесь, если увидите, как ваш коллега с небольшой зарплатой внезапно получает повышение на важную должность. Ведь, получая такую же или даже меньшую зарплату, чем вы, он приложил в два, а то и в несколько раз больше усилий. Это и есть принцип «не рассчитывай на вознаграждение, и оно будет щедрее».

Если вы хотите добиться успеха, вам следует относиться к своей работе следующим образом: я выполняю эту работу не только для того, чтобы зарабатывать на жизнь, но и ради своего будущего. Для меня зарплата — лишь крайне незначительный фактор, и её размер не входит в круг моих соображений. Самым ценным вознаграждением, которое даёт мне работа, являются обширные знания и опыт, приобретённые в процессе работы, а также потенциальная возможность войти в число успешных людей.

Практика показывает: если вы работаете, не рассчитывая на вознаграждение, без жалоб и с полной самоотдачей, демонстрируя такие профессиональные добродетели, как готовность вкладывать усилия и брать на себя ответственность, то, хотя ваше вознаграждение на данный момент и будет намного меньше ваших затрат, вы сможете развить в себе необычайную способность, которая позволит вам преуспевать в любых неблагоприятных условиях и в конечном итоге получить гораздо большее вознаграждение.

3. «Лояльность» — главное в личном бренде на рабочем месте

Бренд имеет огромное значение как для товаров, так и для людей. Создав хороший бренд — по крайней мере, в смысле товара — вы будете пользоваться большим уважением в обществе. Бренд рождается из конкуренции и, в конечном итоге, сводится к ней. Если высокое качество является основой для того, чтобы товар стал лучшим брендом, то, без сомнения, лояльность станет вашим важным козырем на рабочем месте.

Термин «бренд» стал популярным в последние годы на фоне экономического развития и в основном относится к товарам: даже если товары одинаковы, при наличии разницы в узнаваемости и репутации бренда их стоимость сразу же меняется. Создав хороший «бренд», вы повысите ценность товара; если же бренд плохой, то даже самая масштабная реклама не принесет большого эффекта. Именно поэтому некоторые компании не жалеют средств на создание и развитие бренда.

На самом деле у людей тоже есть «бренд»! Например, когда речь заходит о ком-то, кого мы знаем, мы сразу же ассоциируем с ним ряд качеств — скромность, эрудицию или лицемерие — и даже даем более точную оценку, называя того-то «хорошим», а того-то «плохим». Вот что такое «бренд» человека! Хорошие отзывы окружающих означают, что вы производите хорошее впечатление, а значит, у вас хороший «бренд»; в обратном случае — плохой.

На самом деле, человеческий бренд ничем не отличается от товара: если качество товара гарантировано, а цена разумна — то есть он хорош и недорог — он сможет привлечь определённую аудиторию потребителей и создать бренд с достаточной известностью. То же самое касается и человека!

Для человека «бренд» — это способность раскрыть до предела самые прекрасные стороны своей натуры, свести к минимуму тёмные стороны и всесторонне продемонстрировать окружающим те качества, которые способствуют собственному развитию. А лояльность — это самая ценная составляющая этого «бренда».

Посмотрите на приведенный ниже пример — может быть, он вас вдохновит.

Элисон пришла на собеседование в одну из ИТ-компаний. Профессиональные навыки Элисон были безупречны, но компания задала ей вопрос, который очень разочаровал Элисон:

«Я слышал, что вы помогали компании одного из ваших друзей разработать новое программное приложение и дали много ценных рекомендаций. Наша компания также планирует работу в этом направлении. Не могли бы вы рассказать немного о компании вашего друга? Вы понимаете, что это очень важно для нас, и именно поэтому мы заинтересовались вами. Простите за прямоту», — сказал интервьюер.

«Ваш вопрос меня разочаровал, и я, в свою очередь, тоже вас разочарую. Простите, но я обязан оставаться верным своему другу — я должен поступать так всегда и везде. Для меня верность и честность важнее, чем получение работы», — сказал Эллисон и ушел.

Друзья сожалели об этом, но сам Элисон был спокоен и доволен своим поступком.

К радости всех, спустя несколько дней Эллисон получил письмо от этой ИТ-компания. В письме было написано: «Дорогой Эллисон, поздравляем вас с приёмом на работу в нашу компанию — не только благодаря вашим профессиональным навыкам, но и, что ещё важнее, благодаря вашей лояльности».

Оказалось, что эта компания всегда высоко ценила лояльность человека; они верили, что тот, кто лоялен к компании своего друга, будет лоялен и к своей собственной компании.

Лояльность человека не только не лишает его возможностей, но, напротив, помогает ему их обрести. Кроме того, она позволяет завоевать уважение и восхищение со стороны началь-

ника и коллег. Люди, похоже, замечают, что фактором успеха являются не столько способности человека, сколько его высокие моральные качества.

Поэтому лояльность применима не только к личной жизни, но и к работе. Не стоит пытаться завоевать лояльность с помощью неискренности и лицемерия: что посеешь, то и пожнёшь, а вознаграждением за хитрость может стать лишь соответствующий хаос. Если каждый сотрудник компании проявит чуть больше лояльности и доверия, такая рабочая среда станет гармоничной большой семьёй.

Многие люди хотят подрабатывать в свободное от основной работы время, чтобы заработать больше. Так случилось, что вы нашли компанию, которая является конкурентом вашей компании; они с радостью приняли такого сотрудника, как вы, и предложили вам очень щедрое вознаграждение. Для вас это неплохо, ведь текущая работа дается вам легко, поскольку вы слишком хорошо с ней знакомы. Недавно в компании обнаружили, что конкурент становится всё сильнее и явно занимает преимущественное положение в конкурентной борьбе, и они решили разобраться в ситуации. Через несколько дней ваш начальник вызвал вас в свой кабинет...

Вы должны понять, на кого вы должны работать. Деньги, которые вы зарабатываете, составляют лишь одну сороковатую часть убытков компании, и когда компания выяснит правду, вы потеряете гораздо больше, чем получите.

Постарайтесь не заниматься подработкой, поскольку это замедляет ваш «профессиональный рост», а человек, не сосредоточенный на работе, не сможет добиться выдающихся результатов. Если вам действительно нужна подработка, можете ею заниматься, но только не на благо конкурентов. Отказывайтесь от их предложений и дополнительных подарков, не дайте себя ослепить щедрым вознаграждением. При необходимости объясните ситуацию руководству компании. Помните: ваша основная работа всегда остается фундаментом вашего развития.

В своей карьере вам следует стремиться создать личный бренд, основанный на «лояльности» — с ним у вас появится гораздо больше благоприятных возможностей!

4. Энтузиазм в работе подчеркивает дух лояльности

Если вы хотите, чтобы судьба дала вам больше, вы должны обладать энтузиазмом первопроходца, готового посвятить себя воплощению мечты в реальность, чтобы развивать и демонстрировать свою лояльность.

Энтузиазм — это огромная сила, и благодаря энтузиазму, основанному на лояльности, вы сможете превратить любые негативные проявления и уроки в позитивные результаты и опыт.

Энтузиазм — необходимое условие для любого дела, и мы все должны твердо верить в это. Любой человек, обладающий этим качеством, сможет добиться успеха.

Энтузиазм — это общая черта успешных людей. Все добившиеся чего-то молодые люди — это те, кто не согласен довольствоваться «неплохо» или «примерно». Они всегда стремятся к совершенству в своей работе и, благодаря упорным усилиям, на обычных должностях создают один за другим восхитительные и радующие глаз шедевры, тем самым завоевывая успех.

Клаус — именно такой успешный человек. Он работал продавцом в одной компании и был честным и добродушным человеком, легко вызывающим симпатию, но ему не хватало решительности. Коллеги иронично называли его «человеком с самого дна ада», имея в виду, что он был продавцом с самыми плохими показателями в компании. Хотя руководство компании высоко ценило личные качества Клауса, оно было вынуждено рассмотреть возможность его увольнения.

Но именно в этот момент Клаус проявил огромный энтузиазм, начал активно работать, его показатели постепенно росли, и через год он стал лучшим продавцом компании. Еще через год он даже стал чемпионом по продажам на внутреннем рынке.

На общенациональном собрании по награждению продавцов Клаус получил похвалу от председателя совета директоров. Вручив Клаусу награду, председатель сказал ему: «Я ещё никого так искренне не хвалил. Вы — выдающийся продавец! Но как вам удалось добиться такого стремительного роста оборота? Не могли бы вы поделиться с нами секретом своего успеха?»

Клаус не был силен в речах; он, казалось, немного смущаясь, ответил: «Господин председатель, уважаемые дамы и господа! Я очень хорошо помню, как раньше я был подавлен тем, что считаю себя неудачником. Однажды вечером я увидел книгу, на обложке которой было написано: «Работа требует энтузиазма». Мне вдруг показалось, что я что-то понял, и я осознал, что так больше продолжаться не может. Я нашел причину своих прежних неудач — отсутствие энтузиазма к работе. Я верю, что смогу измениться». На следующий день ранним утром я пошёл на улицу и купил себе с ног до головы совершенно новый гардероб: костюм, нижнее бельё, носки, рубашки, кожаные изделия, галстуки — всё необходимое. Мне нужно было полностью измениться. Вернувшись домой, я с удовольствием принял душ: не только вымыл волосы, но и смыл из головы все негативные мысли. Затем я надел только что купленную одежду и с невиданным ранее энтузиазмом приступил к продажам. Мой оборот начал расти, дела шли всё лучше и лучше. Вот такой был мой путь преображения — очень простой».

Преображение Клауса произошло только потому, что он пробудил в себе энтузиазм к работе — и ни по какой другой причине. Энтузиазм способен превратить человека в кого-то совершенно иного, чем он был раньше — какое же это волнующее преображение!

Возможно, кому-то покажется странным: неужели энтузиазм действительно важнее таланта? Что вообще может сделать человек, у которого нет таланта, а есть только энтузиазм? На самом деле, стоит лишь немного проанализировать ситуацию, чтобы понять суть дела. Талантливый человек без энтузиазма не сможет ничего делать хорошо и ничего не добьётся. А человек, полный энтузиазма, способен хорошо выполнять всё, что в его силах. У любого человека, каким бы плохим он ни был, всегда найдётся что-то, что он может сделать.

И это не единичный случай: Коносуке Мацушита, которого называли «богом бизнеса», очень ценил роль энтузиазма. Он часто говорил: «Энтузиазм превосходит талант».

Мацушита считал: любой руководитель, отвечающий за какую-либо работу, должен проявлять больше энтузиазма, чем другие. Именно благодаря энтузиазму он может принять предложения подчинённых; если подчинённые поднимают вопросы, касающиеся работы, он радуется, потому что именно внимание к мельчайшим деталям позволяет выполнять работу лучше.

Если же энтузиазма нет, то, услышав отчёт подчинённого, руководитель, напротив, подумает: «Хм, да что он тут выпендривается?» В результате не только сам руководитель, но и его подчинённые будут полны уныния: «Ладно, будем просто плыть по течению».

Такая увлеченность, по сути, также помогает другим стремиться к прогрессу.

Панасона говорит, что чем больше в компании людей с высоким чувством ответственности, тем больше у нее шансов на развитие. Неважно, насколько вы талантливы или эрудированы — без «энтузиазма» все это останется лишь пустыми словами, и вы ничего не добьетесь. Однако даже если вы не отличаетесь высоким интеллектом и обладаете посредственными способностями, но при этом испытываете глубокую лояльность к компании, усердно трудитесь и полны энтузиазма, то, как гласит пословица, «трудолюбие компенсирует недостатки», и вы вполне можете добиться отличных результатов.

Как только вы утратите энтузиазм к работе, это естественным образом будет расценено как недостаток лояльности. Энтузиазм и искренность тесно связаны между собой, и утрата энтузиазма, скорее всего, будет воспринята окружающими как отказ от лояльности. Тогда вам станет трудно удержаться на плаву, и неминуемо настигнет вас несчастье.

5. Будьте более увлечены, чем ваш начальник

Когда в жизни возникают непонятные ситуации, стоит попробовать посмотреть на них с другой точки зрения. Представьте, что вы — руководитель своей компании. Как бы вы тогда относились к работе? Без сомнения, вы отбросили бы все оправдания и вложили бы в работу всю свою страсть и ответственность. Если в жизни вы сможете работать с таким настроем, то станете самым доверенным и ценным сотрудником для руководителя.

Человек должен всегда заниматься двумя делами одновременно: одним — той работой, которой он занимается сейчас, а другим — той, которой он действительно хочет заниматься. Если вы сможете выполнять свою текущую работу с такой же серьезностью, как и ту, которой хотели бы заниматься, то вы обязательно добьетесь успеха, потому что вы готовитесь к будущему, осваивая навыки, которые позволят вам превзойти свою нынешнюю должность и даже стать руководителем. Когда придет время, вы уже будете готовы.

Когда вы освоите какие-то навыки и достигнете мастерства в какой-то работе, не довольствуйтесь сиюминутными достижениями — сразу же задумайтесь о будущем: есть ли возможность улучшить то, чем вы занимаетесь сейчас? Все это поможет вам добиться более значительного прогресса в будущем. Хотя некоторые вопросы относятся к сфере ответственности начальника, если вы об этом задумаетесь, начальник обязательно оценит вашу инициативу и чувство ответственности.

Оглядываясь на прошедший рабочий день, спросите себя: «Вложил ли я в работу всю свою энергию и ум? Если бы я был начальником, был бы я полностью доволен тем, что сделал сегодня?» Мнение других о вас, возможно, не так важно; по-настоящему важно то, что вы думаете о себе сами.

Если бы вы были руководителем, вы наверняка хотели бы, чтобы сотрудники, как и вы сами, рассматривали процветание компании как своё собственное дело, работали усерднее, были более лояльными и проявляли больше инициативы. Поэтому, когда ваш руководитель предъявляет к вам такие требования, не стоит обижаться.

Относитесь к компании с позиции руководителя, и вы станете человеком, заслуживающим доверия, сотрудником, которого руководитель с удовольствием наймет, и человеком, который может стать его надежным помощником.

Президент Intel Энди Гроув, выступая по приглашению перед выпускниками Калифорнийского университета в Беркли, дал следующий совет: «Где бы вы ни работали, не считайте себя просто сотрудником, а относитесь к компании так, как будто она принадлежит вам.» Никто в мире, кроме вас самих, не может контролировать вашу карьеру — это ваше собственное дело. Это требует от вас работать более инициативно, чем ваш начальник, брать на себя ответственность за свои действия и постоянно искать пути решения проблем. Если вы будете придерживаться этого подхода, ваши результаты выйдут на совершенно новый уровень, и для этого вы должны приложить все усилия.

Сотрудник, который относится к компании как к своей собственной и добросовестно выполняет свою работу, в конечном итоге обретет собственное дело. Многие компании с отлаженной системой управления создают возможности для того, чтобы сотрудники становились акционерами компании. Ведь они обнаружили: когда сотрудники становятся владельцами предприятия, они проявляют большую лояльность, более высокую активность, большую креативность и работают усерднее. Существует одна неизменная истина: когда вы думаете как руководитель, вы становитесь руководителем.

Относитесь к компании как босс, вкладывайте в неё свои силы, экономьте её средства, и компания вознаградит вас соразмерно. Вознаграждение может не появиться сразу, но оно обязательно придёт, просто, возможно, в иной форме. Когда вы приучитесь бережно относиться

к активам компании, как к своим собственным, ваш босс и коллеги обязательно это заметят. Система свободного предпринимательства в США построена именно на том принципе, что доход каждого человека прямо пропорционален его труду.

Поэтому, прежде чем приступить к делу, представьте, что вы — владелец, и спросите себя: «Являюсь ли я тем сотрудником, которого я бы с удовольствием нанял?» Когда вы раздумываете над сложным решением или думаете, как избежать неприятной работы, спросите себя: «Если бы это была моя собственная компания, как бы я поступил?» Когда вы во всех своих действиях руководствуетесь стандартами владельца, вы уже обладаете довольно сильными лидерскими и управленческими способностями, и настоящий владелец, возможно, уже обдумывает и приступает к тому, чтобы назначить вас на более ответственную должность.

6. Успех в карьере начинается с лояльности

Лояльность — это добродетель. Сотрудник, лояльный компании и начальнику, обязательно будет полностью посвящать себя работе, в полной мере реализуя свой потенциал; никакие трудности не смогут его остановить, и в каждой задаче он будет стараться сделать всё как можно лучше. Каждая вложенная усилия принесёт свою отдачу, и успех, честь и материальные блага естественным образом станут его достоянием.

Лояльность дарит нам чувство удовлетворения и самоуважения, она — духовная сила, сопровождающая нас 24 часа в сутки. Человек может как полностью контролировать и управлять своим внутренним «я», направляя себя к чести, славе и богатству, так и обречь себя на трагическую участь поражения; наличие лояльности заставляет нас всегда выбирать первое.

Верность и усердие неразделимы. Верность — это смазка, позволяющая раскрыть ценность жизни; человек, преданный своим убеждениям, не теряется из-за колебаний настроения. Он крепко держится за руль корабля жизни, и даже если корабль вот-вот пойдёт ко дну, он, как герой, пойдёт на дно вместе с флагом на верхушке мачты под звуки песни.

Будучи верным своей компании, своему начальнику, держась вместе с коллегами в беде и преодолевая трудности, человек обретет силу сплоченности, его жизнь станет более яркой, карьера — более успешной, а работа превратится в настоящее удовольствие. Напротив, те, кто не соответствует своим словам и не держит обещаний, целыми днями погрязают в сложных межличностных отношениях, полных интриг и обмана; они манипулируют и используют различные уловки в отношениях с начальством и коллегами. Даже если им удастся на время получить какую-то выгоду или добиться небольшого успеха, в конечном итоге это не станет идеальной жизнью и приятной карьерой, и в конечном счёте пострадает именно он сам.

В компании рядовые сотрудники должны проявлять ответственность, сотрудники среднего звена — помимо ответственности — должны стремиться к самосовершенствованию, а для руководителей высшего звена самое важное — это разделять ценности компании и иметь стремление развиваться вместе с ней, действуя в духе «в одной лодке». Поэтому чем выше должность, тем выше требования к лояльности; соответственно, чем выше лояльность, тем больше шансов на продвижение по службе.

Лояльность — это не пустые слова, она должна пройти испытание. Вы лояльны компании? Вы лояльны руководителю? Как можно доказать свою лояльность? Говорят, что в беде проявляется истинная привязанность, и это особенно верно в отношении лояльности. Когда компания сталкивается с кризисом, наступает момент проверки лояльности сотрудников. Однако компания не может постоянно находиться в кризисе, так как же проверить лояльность сотрудников в период развития? Поэтому руководители иногда искусственно создают некие кризисные ситуации, чтобы «протестировать» сотрудников.

Лоуренс Питтер устраивался на должность руководителя отдела в одной крупной компании, и руководитель предложил ему пройти испытательный срок, на что он с радостью согласился. Но он и не подозревал, что так называемый испытательный срок заключался в том, чтобы работать продавцом-консультантом в розничном магазине. Сначала Лоуренсу Питтеру было трудно с этим смириться, но он все же набрался терпения и продержался три месяца. Позже он понял, что не очень хорошо знает ни саму компанию, ни отрасль, в которой она работает, и что ему действительно нужно начинать с работы на низовом уровне, чтобы получить всестороннее представление о компании и освоить бизнес-процессы, тем более что он получал зарплату руководителя отдела.

Хотя реальность значительно отличалась от его первоначальных ожиданий, Лоуренс Питтер понимал, что это было испытанием его лояльности со стороны руководства. Он выдержал испытание, и через три месяца начал в полной мере выполнять обязанности руководителя

отдела, а также, в полной мере используя накопленный за эти три месяца опыт работы на низовом уровне, привел команду к достижению отличных результатов. Через год менеджер компании был переведён на другую должность, и он получил повышение; через полтора года президент компании назначил другого человека, и он был повышен до должности президента. Вспоминая прошлое, Лоуренс Питер с умилением сказал: «Сначала я занимался работой, не соответствующей моим способностям, и, конечно, в душе у меня были претензии. Но я знал, что босс проверяет мою лояльность, поэтому я выдержал испытание и в конце концов завоевал доверие босса».

В этом нет ничего сложного: в деятельности компании наибольший риск, несомненно, несет именно руководитель. Банкротство предприятия может оказаться для руководителя фатальным, в то время как сотрудники могут просто сменить место работы. Поэтому многие руководители постоянно проверяют лояльность сотрудников разными способами, чтобы быть полностью готовыми к кризису в компании. Ведь они верят, что лояльность должна проявляться в действиях, а не оставаться пустыми словами. Если ваш босс постоянно подвергает вас испытаниям, возможно, это как раз и является сигналом того, что он вас ценит: он проверяет вашу лояльность, чтобы впоследствии возложить на вас важные задачи.

Будь то искреннее дарение или терпение испытаний со стороны «начальника», лояльность — это вложение эмоций и усилий. Когда вы начинаете вкладывать, день, когда вы пожнёте плоды, уже не за горами. Существует древняя легенда о путешественнике, который, изнывая от жажды, подошел к колодцу посреди пустыни. На стене колодца висела записка, сообщавшая прохожим, что неподалеку закопан кувшин с водой, с помощью которого можно набрать воду. На записке было написано: «Сначала отдай, потом получи». Таким образом, перед путешественником стоял выбор: выпить воду из кувшина или использовать небольшой запас воды, чтобы набрать больше прохладной и чистой воды.

«Сначала дай, потом получи» — нельзя ожидать, что сначала получишь щедрую награду, а уже потом решать, стоит ли отдавать что-то взамен.

Жизнь сложна и изменчива, а мысли глубоко укоренились в душе, поэтому разные люди по-разному понимают смысл жизни. Часто люди считают, что честные люди живут в бедности, а лицемеры достигают успеха и славы. На самом деле это ошибочное представление, основанное лишь на внешнем виде вещей. Нечестный человек может обладать добродетелями, которых нет у других, а честный человек — иметь пороки, которых нет у других. Честный человек получает похвалу от других за свои добродетели, но в то же время вынужден принимать наказание, которое приносят ему его пороки; нечестный человек также испытывает свои страдания и радости.

Только избавившись от посторонних мыслей и очистив душу от пятен, человек сможет по-настоящему осознать, что переносимые им страдания на самом деле являются испытанием добродетели со стороны Высших сил, а не несправедливостью судьбы.

Ни в коем случае не забывайте об этом: каждый раз, когда вы делаете что-то для другого человека, он тем самым берет на себя обязательство перед вами. Если вы искренне относитесь к своему начальнику, верьте, что он тоже будет искренне относиться к вам.

Лояльность — это отношение к работе, это профессиональная этика, это единственный путь к успеху и выдающимся достижениям. Возможно, по разным причинам вам приходится часто менять работу, но если вы способны выполнять свои обязанности на любой должности, вы по-прежнему остаетесь лояльным человеком.

7. Потенциал для развития проистекает из честности

Честность и верность обещаниям могут принести вам неожиданные плоды, сделают вас более приветливым и сплоченным, благодаря чему люди будут с удовольствием общаться с вами и заводить дружбу, что, в свою очередь, устранил препятствия на вашем пути и сделает дорогу к успеху более ровной.

Честное отношение к людям — это главное условие для получения признания в межличностном общении; с помощью честности можно разрешить любые противоречия. Фактически, если вы искренне относитесь к людям, недопонимание со стороны окружающих и всевозможные скрытые противоречия между вами и другими будут незаметно устраняться.

Честность, основанная на деньгах, не может считаться настоящей честностью. Честность не имеет иерархии и не делится на степени. Честные люди никогда не беспокоятся о том, что их ложь вдруг может быть разоблачена, поэтому они могут сосредоточиться на более значимых делах и, как следствие, легче добиваются успеха.

Ваша первая ложь, возможно, была беззлонамеренной, но со временем она может превратиться в привычку и стать чем-то само собой разумеющимся. Маленькую ложь приходится прикрывать большой, и тогда ложь становится всё больше и больше. Никогда не пытайтесь лгать и не присваивайте себе то, что вам не принадлежит — только так вы сможете жить без забот.

Люди охотно общаются с честными людьми. Возможно, добиться того, чтобы все тебя любили, нереально, но, по крайней мере, ты можешь завоевать доверие большинства. Сердце честного человека постепенно становится более широким, а человек с чистыми помыслами постепенно приобретает привычку к самодисциплине, и вокруг него царит атмосфера спокойствия и мира.

Возможно, поначалу вы сможете временно притворяться, лгая и делая вид, что вы честны, но в конечном итоге люди будут судить о вас по вашим поступкам, а не по словам. Если вы всегда говорите больше, чем делаете, немедленно дайте себе клятву изменить своё поведение!

Ниже приведена реальная история, произошедшая с одним молодым человеком. Он постоянно жаловался на то, что его не ценят, на слишком жесткие правила в компании, на несправедливые повышения зарплаты и продвижения по службе, а также на то, что у молодых и способных людей нет возможности проявить себя — в глубине души он испытывал сильное чувство неудовлетворенности и даже решил уйти из этой компании.

После того как он прослушал лекцию о связи между честностью и работой в рамках курса профессиональной подготовки, он начал анализировать свои проблемы: ему нравилось выставить себя напоказ, он говорил слишком необдуманно, увлекался словесными баталиями; работал неаккуратно, был рассеян, начинал одно, но не доводил до конца... В результате он поработал над этими недостатками и значительно изменил своё отношение к работе.

Барбара — опытный руководитель отдела кадров в крупной компании. Говоря о критериях приема на работу и продвижения по службе, она сказала: «Я не знаю, какими критериями руководствуются другие компании при приеме на работу и продвижении по службе, но могу сказать, что наша компания уделяет большое внимание отношению соискателя к деньгам. Если у человека есть негативная история в отношении денег, наша компания его не наймет. Думаю, многие компании, как и мы, уделяют большое внимание нравственным качествам человека и используют их в качестве критерия для продвижения и найма. Если в нравственном плане есть пятна, мы не примем соискателя на работу, даже если он обладает богатым опытом и выдающимися способностями. Для этого есть четыре причины: во-первых, мы считаем, что помимо ответственности перед семьёй, очень важно соблюдать обещания перед работодате-

лем. Нарушение договоров и несоблюдение обещаний в финансовых вопросах свидетельствует о недостатках в личности человека. Однако сегодня многие молодые люди не придают этому значения. Они считают, что «в банке столько денег, что даже если я не верну долг, ничего страшного не произойдет», или «у каждого магазина есть миллионы в запасе, он не обанкротится, даже если я не заплачу». Но за покупки нужно платить, а долги нужно возвращать — это само собой разумеющееся. Несоблюдение финансовых обязательств ничем не отличается от воровства. Во-вторых, если человек не держит слово в финансовых вопросах, он не будет соблюдать обещания ни в чём. В-третьих, человек, не имеющий искреннего намерения выполнять свои обещания, на рабочем месте обязательно будет халатно относиться к своим обязанностям. В-четвертых, мы не будем принимать на работу человека, который не может справиться даже со своими собственными финансовыми проблемами. Ведь частые финансовые затруднения легко подталкивают человека к воровству и хищению служебных средств. У людей с негативной финансовой историей уровень преступности в десять раз выше, чем у обычных людей. Если человек остается честным и надежным в финансовых вопросах, то ему, вероятно, будет легче проявлять честность и в повседневной жизни».

Критерии подбора персонала Барбары Карпент иллюстрируют следующую мысль: честность — это мерило, по которому оценивается нравственный облик человека. Это мерило применимо ко всем людям — в прошлом и настоящем, в Китае и за рубежом. Честность и верность обещаниям — это не только доказательство нравственных качеств человека, но и проявление его ответственности перед семьёй и обществом.

Каждый из нас должен начинать развивать в себе качество честности с самого начала, только так можно обрести больше друзей в жизни и быстрее продвигаться по карьерной лестнице. Молодые люди должны уделять внимание развитию честности с самого начала своей профессиональной деятельности: только те из них, кто честен, надежен и трудолюбив, заслужат доверие и получат возможность карьерного роста.

8. Смена работы — испытание лояльности

Талант и ум, безусловно, необходимы в нашей жизни, но лояльность к своему делу важнее. Эта лояльность проявляется в ответственном и инициативном подходе к работе, в том, чтобы доводить дело до конца, не бросать свою работу и не менять место работы слишком часто.

Лояльность сотрудников к делу может укрепить чувство собственных достижений и уверенность руководителя, а также повысить сплоченность и конкурентоспособность коллектива, что способствует более устойчивому развитию компании. Поэтому многие руководители при подборе персонала оценивают не только профессиональные навыки кандидатов, но и их личные качества, причем ключевым качеством является лояльность. Лояльный человек — большая редкость, а человек, обладающий одновременно лояльностью и профессиональными навыками, — настоящая находка. Независимо от уровня компетентности, руководитель всегда будет доверять лояльному сотруднику важные задачи, и у такого человека, куда бы он ни пошел, всегда найдутся пути, ведущие к успеху. Напротив, даже при высоких профессиональных качествах отсутствие лояльности зачастую приводит к тому, что человека не принимают на работу. Ведь в профессиональной жизни редко встречаются важные дела, требующие мудрых решений, а мелких дел, которые нужно выполнять с помощью действий, очень много. Лишь в редких случаях требуется сочетание мудрости и трудолюбия, а в большинстве случаев — лояльности и трудолюбия.

Лояльность становится всё более редким качеством. Некоторые компании тратят огромные усилия на обучение сотрудников, однако, как только те накапливают определённый опыт работы и осваивают различные навыки, они часто уходят, а некоторые даже не предупреждают об уходе. Те сотрудники, которые остаются в компании, целыми днями жалуются на то, что компания и руководитель не могут предоставить им хороших возможностей для развития, возлагая всю ответственность на руководителя. На самом деле, даже в компаниях с хорошо отлаженной системой управления сотрудники не сидят на месте, и смена работы происходит довольно часто. Поэтому мы вынуждены перенести поиск первопричины на само отношение сотрудников. В результате выясняется, что в большинстве случаев ответственность за смену работы лежит и на компании, и на руководителе, но в большей степени это связано с отсутствием у сотрудников правильного понимания своих целей и текущей ситуации: они переоценивают свои силы и возлагают слишком высокие надежды на те компании, которые так часто манят их к себе.

Когда такая тенденция распространяется на всю сферу бизнеса, многие сотрудники, ранее демонстрировавшие определенную лояльность, также поддаются этому влиянию и присоединяются к армии перебежчиков, что приводит к дальнейшему ухудшению общей профессиональной среды.

Частая смена работы наносит прямой ущерб компании, но с более глубокой точки зрения еще больше вредит самому сотруднику: как накопление личных ресурсов, так и сформировавшаяся привычка «сравнивать одну гору с другой» снижают ценность сотрудника. Эти люди не задумываются о своих внутренних потребностях и не имеют четкого представления о целях, к которым стремятся, поэтому, естественно, не могут выбрать направление своего развития.

С точки зрения карьерного роста, чтобы найти свою цель, человеку, безусловно, придется сменить несколько мест работы, но такие переходы должны опираться на общий жизненный план. Слепая смена работы, хотя и может принести увеличение дохода в новой компании, но, как только вы приобретете такую привычку, вы, возможно, больше никогда не сможете спокойно работать в одной компании.

Известный банкир Класс в молодости постоянно менял работу, но у него всегда была чёткая цель — возглавить крупный банк. Он работал сотрудником биржи, статистиком в лесопромышленной компании, бухгалтером, инкассатором, специалистом по расчёту скидок, главным бухгалтером, кассиром и кассиром-кассиром, но всё это было сознательной подготовкой к карьере крупного банкира: он менял одну должность за другой, пока, наконец, не приблизился к своей цели.

Что касается жизненного пути, то путей к цели бывает не один. Конечно, было бы прекрасно, если бы в одной организации можно было приобрести все необходимые знания и опыт, но в большинстве случаев приходится часто менять рабочую среду. В такой ситуации необходимо понимать, чем вы хотите заниматься и почему.

«Если бы я каждый раз менял работу только ради того, чтобы заработать на несколько юаней больше, боюсь, что моё будущее было бы уже давно обречено... Я меняю работу исключительно потому, что в нынешней компании и у нынешнего начальника я больше не могу ничего нового научиться», — говорит Класс.

Люди часто считают смену работы чем-то стильным, но когда дело доходит до реальной работы, они чувствуют себя совершенно беспомощными. Человек, часто меняющий работу, после нескольких переходов обнаруживает, что у него незаметно сформировалась привычка: при возникновении трудностей на работе он хочет уйти; при напряжённых межличностных отношениях — уйти; ради того, чтобы заработать чуть больше — уйти; а иногда даже без особой причины — просто хочет уйти, всегда считая, что следующая работа будет самой лучшей, и будто бы все проблемы можно решить, просто сменив место работы. Со временем человек перестает смело смотреть в глаза реальности и активно преодолевать трудности, а вместо этого уклоняется и отступает под предлогом каких-то, казалось бы, вполне обоснованных причин. Эти причины сводятся к тому, что работа не соответствует его интересам, что начальник не ценит его... Люди, которым не хватает лояльности, которые во всём останавливаются на поверхности и постоянно уходят с работы, теряют не только накопленный опыт, но и шансы на успех.

Проблема некоторых современных молодых людей в работе заключается именно в отсутствии лояльности: им всегда кажется, что применять свой ум и талант в текущей работе — это слишком унижительно. Нельзя отрицать, что в некоторых аспектах они обладают талантом, но из-за своего нетерпения и склонности к поверхностному подходу к делу их талант легко теряет возможность проявить себя. А те, кто проявляет высокую лояльность к работе, даже если им не хватает некоторых профессиональных навыков, компенсируют это ежедневным постепенным обучением и накоплением опыта.

Глава 3. Рассматривайте работу как дело: ответственность порождает мотивацию

Многие придерживаются философии «лучше быть мелким предпринимателем, чем крупным служащим», считая, что независимо от масштабов, только собственное дело можно назвать настоящим делом, а работа на кого-то всегда останется просто работой. Эта философия породила бесчисленное количество провалившихся мелких предпринимателей, а также погубила многообещающие карьеры многих отличных сотрудников. На самом деле, если вы сможете относиться к работе как к делу, у вас будет появляться неиссякаемый источник мотивации, и благодаря высокому чувству ответственности вы сможете превратить обычную работу в дело с большими перспективами.

Характер человека полностью отражается в его отношении к работе: те, кто понимает свои обязанности и не отказывается от своих принципов под давлением соблазнов, обязательно являются самодисциплинированными, ответственными и заслуживающими доверия людьми.

В британском мире скачек есть одна чрезвычайно уважаемая и авторитетная личность — Генри Адамс. На самом деле он не был ни известным боссом, ни выдающимся жокеем, а просто кузнецом, подковывающим лошадей. Генри всегда умел подобрать для скаковых лошадей самые подходящие подковы. Он говорил: «Я всю жизнь подковывал их — это моя работа и то, что мне дороже всего. Каждый раз, когда я вижу лошадь, первая мысль, которая приходит мне в голову, — это то, какие подковы ей лучше всего подойдут».

Всю свою жизнь он занимался подковыванием лошадей, но благодаря этому завоевал огромную славу. Хотя он уже в преклонном возрасте, к нему по-прежнему приходят множество жокеев, чтобы он подковал их лошадей; иногда жокеям даже приходится стоять в очереди.

Однако на практике многие люди «едят из одной тарелки, а смотрят на другую»: едва освоив одну работу, они уже думают о том, чтобы сменить её на более престижную. В результате такие люди знают о всём понемногу, но на самом деле ничего не понимают до конца. Как может добиться успеха человек, который не устоял перед соблазном, не способен добросовестно выполнять свои обязанности на рабочем месте и так и не смог понять, в чём заключаются его обязанности? Знаете ли вы, что ствол большого дерева всегда растёт в одном направлении, поэтому он всегда становится самым толстым и крепким и может использоваться в качестве балки для дома; а боковые ветви дерева всегда бесцельно разрастаются во все стороны, в результате чего они не пригодны для строительства и могут служить лишь дровами.

Независимо от того, какой работой вы занимаетесь, нужно стремиться выполнять каждую задачу на высшем уровне, четко понимая свои обязанности. К сожалению, немногие способны по-настоящему осознать смысл, заложенный в этом. Именно это приводит к тому, что многим людям трудно доводить дела до конца, а в их жизни не хватает радости.

Все руководители ищут сотрудников, которые строго соблюдают дисциплину, в совершенстве владеют своим делом и подходят к работе с особой тщательностью. Но это не так просто, ведь сотрудники, стремящиеся к совершенству и доводившие начатое до конца, встречаются нечасто. Что касается самого сотрудника, то если его работа оставляет желать лучшего, ему следует в первую очередь проанализировать свои собственные недостатки.

Чтобы добиться успеха, вам необходимо каждый день задавать себе следующие вопросы: четко ли я понимаю свои обязанности? Способен ли я противостоять различным искушениям и выполнять работу на высшем уровне? Способен ли я, даже когда дела на работе идут не так, как хотелось бы, «занимать свою должность и выполнять свои обязанности», вкладывая в работу всю свою энергию?

В американской компании «Стандартный нефтяной» когда-то работал небольшой служащий по имени Акиберт. Во время командировок, останавливаясь в гостиницах, он всегда под своей подписью писал «Стандартный нефтяной — 4 доллара за баррель», и это касалось даже писем и квитанций: после подписи он обязательно добавлял эти слова. Из-за этого коллеги прозвали его «4 доллара за баррель», а его настоящее имя уже никто не употреблял.

Узнав об этом, председатель совета директоров компании Рокфеллер сказал: «Если есть сотрудник, который так усердно продвигает репутацию компании, я хочу с ним познакомиться». Итак, он пригласил Акиберта на ужин.

Добавлять к подписи «Стандартная нефть по 4 доллара за баррель» — разве это мелочь? Но Акиберт делал это и доводил эту мелочь до совершенства.

Ради долгосрочного развития компании не стоит увлекаться сиюминутными успехами — поспешите задуматься о будущем, поразмыслите, есть ли возможность улучшить то, чем вы занимаетесь сейчас: всё это поможет вам добиться более значительного прогресса в будущем.

Чтобы видеть далеко, нужно подняться высоко.

Если вы способны мыслить далеко вперед, то текущие трудности станут незначительными; точно так же, если вы сможете поставить перед собой более высокие цели и предъявлять к себе более высокие требования, вы станете более устойчивым к неудачам. Если вы осознаете, что сегодняшняя практика — это «ступенька» к вашему будущему успеху, то, столкнувшись с трудностями на работе, вы обязательно сможете отнестись к ним с хладнокровием.

Требование к сотруднику компании «стоять выше» означает не только следить за внешним видом, соблюдать пунктуальность и выполнять порученную работу, но и иметь более дальновидные цели и более высокие стремления. Более того, как только вы осознаете, что именно так и поступаете, вам следует незаметно добиться того, чтобы ваш непосредственный начальник не испытывал к вам страха, ведь цель, к которой вы стремитесь, находится гораздо выше его положения.

То, являются ли стремления человека благородными или посредственными, оказывает решающее влияние на его карьеру и даже на всю жизнь.

Если стремления человека благородны, то в процессе упорной работы над их воплощением он непременно сможет добиться одного блестящего успеха за другим. А все эти выдающиеся достижения, сложившись воедино, позволят его жизни сиять ярким и ослепительным светом. В истории Китая бесчисленное количество добродетельных и целеустремленных людей стремились к науке, истине, свету, процветанию и могуществу своей родины, и по мере реализации этих стремлений они все совершали выдающиеся деяния, оставив всему человечеству ценное материальное и культурное наследие. В то же время их имена навсегда будут высечены на памятниках истории.

Сравнив влияние благородных стремлений и посредственных стремлений на жизнь, нетрудно прийти к следующему выводу: чтобы избежать унылой жизни и обрести блестящую жизнь, необходимо упорно стремиться к благородным целям, а посредственные стремления без колебаний отбросить в дальний угол.

Каждый стремится к успеху, но не каждый может его достичь. Некоторые, хотя и добились определённого успеха, порой сталкиваются с тем, что этот успех становится для них обузой, мешающей двигаться вперед. Поэтому, достигнув определённого успеха, нужно продолжать двигаться вперед, ставить перед собой новые цели и стремиться к новым достижениям.

Главной целью занятий различными видами деятельности в молодости можно считать поиск спутника жизни. Хотя знакомство с другими людьми и направлено на освоение текущей работы, на самом деле оно преследует долгосрочные интересы. Молодые сотрудники ни в коем случае не должны уклоняться от этого процесса. Правильно относитесь к своей работе, вкладывайте свой энтузиазм в каждый её этап и, сочетая это со своими благородными стремлениями и дальновидными целями, находите радость в борьбе, шаг за шагом накапливая успехи.

2. Упрощайте сложные задачи

Выполняя одну и ту же работу, некоторые сотрудники постоянно демонстрируют низкие результаты и с беспомощностью наблюдают за тем, как другие достигают более высоких показателей. Этим сотрудникам следует проанализировать свои методы и подходы к работе и с высоким чувством ответственности избавиться от привычки действовать бессистемно и без плана — только так можно эффективно и качественно выполнять свои обязанности.

Как гласит пословица: «Заточка ножа не мешает рубить дрова». При выполнении работы необходимо, исходя из её характера и особенностей, составить план и четко организовать рабочее время и график выполнения задач. Поэтому работу по «заточке ножа» обязательно нужно выполнять. Только так можно избежать множества трудностей при выполнении задач, когда, даже работая в полную силу, все равно не удастся справиться.

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.