РАБОТАТЬ С ПРАВИЛЬНЫМ НАСТРОЕМ

КАК СОХРАНЯТЬ ЭНЕРГИЮ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

ИТОН БЛЕЙК

Итон Блейк

Работать с правильным настроем. Как сохранять энергию и результативность

«Автор»
2026

Блейк И.

Работать с правильным настроем. Как сохранять энергию и результативность / И. Блейк — «Автор», 2026

Вы же не для того учились, работали и терпели дедлайны, чтобы единственным успехом недели считать пятницу.И всё же так живут многие: утром уже раздражены, днём ждут указаний, вечером жалуются, что их не ценят. А кто-то с такими же исходными данными решается на трудный проект и уходит вперёд. В чём разница? Эта книга заставляет искать ответ не в удаче и связях, а в том, с каким настроем вы берётесь за дело. На рабочих историях она показывает, как укреплять уверенность, не ломаться после неудач, держать внимание, действовать первым и не превращать коллег в противников.Пока вы ждёте, что однажды всё само станет легче, проходят ваши лучшие рабочие годы. Пора вернуть себе энергию, интерес и вкус к победам. Начните с этой книги.

© Блейк И., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Предисловие 5
Глава 1. Укрепите уверенность в себе: верьте в себя, и вы станете частью пейзажа 7
Глава 2. Всегда стремиться к лучшему: всегда относиться к работе как к своему делу 20
Глава 3. Нести ответственность с гордостью: не искать оправданий неудачам, а искать пути к успеху 35
Конец ознакомительного фрагмента. 44

Итон Блейк
Работать с правильным настроем. Как сохранять энергию и результативность

Предисловие

На жизненном пути каждый сталкивается с трудностями и неудачами, но основное отличие между успешными людьми и обычными заключается в их отношении к жизни и силе воли. Исследование Гарвардского университета показывает, что успех человека на 85 % зависит от его позитивного настроя и лишь на 15 % — от уровня интеллекта. Возможно, вы немного уступаете другим в образовании и знаниях, но с помощью позитивного настроя вы можете изменить всё и обогнать окружающих.

Позитивная энергия — это отправная точка успеха и важнейший психологический ресурс. Под ней понимаются все те движущие силы и чувства, которые дают человеку стимул к развитию и надежду, побуждают к постоянному стремлению и делают жизнь и работу полноценными и счастливыми. Сила позитивной энергии заключается в том, что даже в случае несчастья она способна зажечь факел надежды.

Когда мы прилагаем все усилия, мы, по сути, соревнуемся в том, чтобы, даже оказавшись в безвыходной ситуации, продолжать держаться. Председатель совета директоров Innovation Works Ли Кайфу сказал: «Если у вас есть уверенность в себе, она невольно высвобождает энергию, толкающую вас к успеху; если же вы испытываете чувство неполноценности или страх, это тоже незаметно высвобождает энергию, ведущую вас к провалу. Успешные люди становятся более уверенными в себе, испытывая радость успеха; неудачники же становятся более неуверенными, испытывая боль поражения».

Да, у каждого есть свои таланты и потенциал, у каждого есть шанс на успех, и каждый может достичь успеха, следуя принципу «делать дело с позитивной энергией». Делать дело добросовестно — это просто следовать правилам, а делать дело усердно — это просто тяжелый труд. Только делая дело с позитивной энергией, можно сделать его правильно, хорошо и довести до совершенства. Человек, действующий с позитивной энергией, способен превратить обыденное дело в нечто необыкновенное, привнести больше положительных эмоций, дарить радость окружающим и раскрыть свой внутренний потенциал.

На самом деле, отношение человека к работе отражает его жизненную позицию, а жизненная позиция определяет его рабочий настрой, что, в свою очередь, влияет на его достижения на протяжении всей жизни. Человек с прекрасным внутренним настроем, независимо от того, какой работой он занимается, способен добиться выдающихся результатов даже на неприметельной должности. Каждый человек обладает энергией, и только раскрыв свою врождённую положительную энергию и применив её в работе, можно обрести истинную мудрость.

Сила, с которой человек действует, наполненный положительной энергией, безгранична. Положительная энергия — это активность, оптимизм, солнечность и стремление к лучшему, а отрицательная энергия — это пассивность, пессимизм, мрачность и упадничество. Есть такая история:

Кто-то спросил у трёх рабочих, клавших кирпичи: «Чем вы занимаетесь?»

Первый рабочий раздражённо ответил: «Разве ты не видишь? Я кладу кирпичи».

Второй рабочий без энтузиазма ответил: «Я зарабатываю деньги, чтобы прокормить семью. Работаю до изнеможения, а за час зарабатываю всего 2 доллара».

Третий рабочий, напевая мелодию, весело ответил: «Я с гордостью могу сказать тебе, что я строю величайший собор в мире!»

Даже самая обычная и скромная работа имеет свою ценность. Если каждый из нас сможет выработать правильное, позитивное отношение к работе, полностью посвятить себя делу и рассматривать его как возможность проверить себя, то даже самая тяжелая работа не станет для нас проблемой.

Каждому предстоит выйти в общество и начать трудовую деятельность. Столкнувшись со сложной и многогранной социальной средой, нам тем более необходимо сохранять позитивный настрой, смело относиться к своей работе и бросать вызов собственным пределам. Работать с позитивной энергией — это значит быть честным, преданным своему делу и лояльным человеком. Только так можно рассматривать работу как своё дело и завоевать уважение и доверие окружающих.

Если происхождение и образование являются входными барьерами на рынке труда, то позитивное отношение к работе — это катализатор, который сделает вас ещё лучше. Вы не можете изменить своё происхождение и образование, но можете настроить свой настрой и состояние духа, действовать с позитивной энергией и успешно управлять своей судьбой.

Многие вещи мы не можем выбрать и не в силах изменить, но мы можем изменить своё отношение к ним. Будь то на работе или в жизни, мы часто сталкиваемся с самыми разными проблемами, и каждый из нас ищет ответ на вопрос, как стать сильнее и преодолеть эти проблемы. Поэтому с сегодняшнего дня измените своё отношение, пробудите в себе положительную энергию и станьте сильным духом человеком — тогда вы добьётесь большего успеха, чем кто-либо другой, и будете жить счастливее всех.

Работая в коллективе, каждый сотрудник должен с позитивным отношением к работе проходить каждый этап своей карьеры — только так вы сможете прожить незаурядную жизнь и реализовать свои профессиональные мечты. Отношение решает всё: хорошее психологическое состояние и правильное отношение к работе — это залог успеха.

Эта книга, ориентированная на потребности сотрудников предприятий в формировании и применении правильного отношения к работе и ценностных ориентиров, глубоко раскрывает важность позитивного подхода к делу на протяжении всей жизни, учит сотрудников относиться к работе с оптимизмом и позитивом, наполняет их рабочую деятельность позитивной энергией, а также дает читателям рекомендации о том, как развить в себе правильную жизненную позицию.

Редактор

Март 2017 г.

Глава 1. Укрепите уверенность в себе: верьте в себя, и вы станете частью пейзажа

Это эпоха, требующая упорной работы и конкуренции, это эпоха, требующая уверенности в себе. Когда вы находитесь в рабочей среде, когда вы стоите на одной стартовой линии с другими, вы замечаете, что другим легче и быстрее добираться до финиша, у них есть козыри для повышения и прибавки к зарплате, им легче завоевать расположение начальника — и причина этого в том, что у других есть то, чего нет у вас: уверенность в себе.

1. Убеждение — это непобедимая сила

Один успешный человек, пробившийся с самых низов на вершину, рассказал нам, что путь к успеху не был гладким, и что одной из главных причин, позволивших ему преодолеть множество трудностей и препятствий, была вера в победу, смелость бороться и смелость смотреть в будущее.

Однако большинство людей с беспомощностью констатируют, что многие сотрудники, только начинающие свою карьеру, или те, кто уже много лет трудится, но не добился ни малейших результатов, не могут должным образом осознать важность убеждения для своего успеха. Возможно, из-за робости, а может, из-за недостатка способностей, они не решаются противостоять предстоящим вызовам на рабочем месте и не могут использовать веру в себя, чтобы преодолеть все препятствия и трудности; такие люди всегда остаются далеко от пути к успеху.

Ван Кай — выпускник магистратуры одного из обычных вузов, который благодаря своим отличным академическим результатам и поведению в университете был быстро принят на работу в одну из компаний, входящих в список «500 крупнейших компаний мира». Согласно правилам компании, чтобы стать штатным сотрудником, необходимо пройти трёхмесячный испытательный срок. Для Ван Кая это было одновременно и шансом, и испытанием. Если ему удастся остаться, он станет сотрудником компании из списка «500 крупнейших», получив больше опыта и более высокую зарплату, чем его однокурсники. В то же время это испытание для всех его способностей: остаться здесь не так просто, и впереди его ждет еще много трудностей.

С самого начала Ван Кай с полной уверенностью подходил к повседневным мелочам и с самоуверенностью принимал все задачи и испытания, которые следовали одно за другим. Он твердо верил в себя — не только в свой профессиональный уровень, но и в способность решать проблемы. Благодаря этому он привлек внимание непосредственного руководителя и быстро влился в коллектив. Именно благодаря ежедневной самомотивации он успешно прошел первый месяц испытательного срока. Однако спустя месяц он столкнулся с трудностями.

Однажды руководитель поручил ему и другим сотрудникам из его группы, проходящим испытательный срок, провести маркетинговое исследование, проанализировать данные, сделать выводы и подготовить отчет с оптимальным решением для руководства. Всё это, казалось бы, было вполне логично, но именно в этом и заключалась проблема. Рыночные исследования не были сильной стороной Ван Кая, а ему как раз поручили именно их, а не анализ данных. В то время как все остальные с полной уверенностью приступали к выполнению своих задач, он мучился, не зная, с чего начать выполнение поручения начальника.

Постепенно он начал сомневаться в себе, в своих способностях. По логике вещей, если он не умеет что-то делать, он мог бы обратиться за помощью к другим — ведь в будущем на работе у него ещё будет много проблем, — но ему казалось, что он ничего не умеет. Видя, как другие коллеги проводят исследование, у него не было настроения присоединиться к их работе. Так время неуклонно уходило впустую: вместо того чтобы решать возникшие проблемы, он тратил

его на прокрастинацию и сомнения в своих силах, в результате чего упустил шанс остаться в компании из списка «500 лучших».

По логике вещей, у Ван Кая были неплохие способности, и если бы он был полон уверенности и неустанно трудился, в будущем он наверняка стал бы элитой в своей профессии. Однако из-за этого он упустил прекрасную возможность, и теперь ему пришлось вернуться к исходной точке и начинать всё сначала.

Линкольн однажды сказал: «Высота фонтана не превышает высоту его источника»; то же самое верно и для карьеры человека: его достижения никогда не превзойдут его убеждения. Роман Ролан говорил: «Самый страшный враг — это отсутствие твердой веры». Вера — это как теплое солнце зимой, это непобедимая сила; обладать верой — все равно что крепко держать в руках секрет успеха, позволяющий воплотить в жизнь свои великие мечты.

Два человека, бегущие по одному и тому же жизненному пути, — тот, кто обладает убеждением, всегда проходит его с большей лёгкостью. Когда они успешно проходят каждый этап жизни, они вознаграждают себя лучше и становятся более уверенными в себе. Когда они сталкиваются с препятствиями, которые им действительно не под силу преодолеть, они считают, что, возможно, это испытание, посланное судьбой, и что достаточно просто приложить все усилия. А человек, лишенный веры, будет приписывать успех удаче, а неудачу — своему недостатку усилий. Именно эти психологические различия между ними и определяют разницу в их успехах.

Великий Эдисон на протяжении всей своей жизни терпел бесчисленные неудачи, но, обладая достаточной верой, в конце концов изобрел электрическую лампочку и сотворил чудо в истории человечества; Ма Юнь в начале своего предпринимательского пути также столкнулся с бесчисленными препятствиями, но, обладая достаточной верой, в конечном итоге создал крупнейшую в стране платформу электронной коммерции и вышел на мировой рынок; великая Родина в своей истории пережила бесчисленные унижения, но именно благодаря вере она осталась непоколебимой и стала незаменимой силой на мировой арене. Вера не заставляет человека стоять на месте, а, напротив, даёт нам силу, наполняет наше сердце энтузиазмом и побуждает бороться за своё будущее.

Итак, как сотруднику, стремящемуся успешно выполнять свои обязанности, добиться лидерства в компании и овладеть секретами успеха?

Трое сотрудников — А, Б и В — пришли на стажировку в одну компанию, но в итоге остаться смог только один. Сотрудник А окончил колледж, сотрудник Б — бакалавриат, а сотрудник В — магистратуру; можно сказать, что у каждого из них были свои сильные стороны. Чтобы проверить их, начальник поручил им выполнить задание, которое под силу только тем, кто проработал в этой сфере более десяти лет.

Получив задание, все трое отреагировали совершенно по-разному. А и С, услышав о задании, сразу же запаниковали, посчитав его совершенно невыполнимым; они испытали глубокий страх и решили отказаться от его выполнения. Б же, получив задание, не торопясь сначала разбил его на мелкие подзадачи, а затем начал консультироваться с другими коллегами по компании и проводить опросы на месте. В итоге, хотя он и не выполнил задание полностью, он приложил все возможные усилия.

В конце концов начальник сказал им: «На самом деле я проверял не то, насколько хорошо вы справились с заданием, а ваше отношение к делу». Помните: человек, который верит в себя и хочет остаться в компании, достаточно тверд духом; он верит, что сможет преодолеть трудности, и даже если в итоге не выполнит задание, то приложит все усилия. Сотрудник В остался в этой компании; он был достаточно уверен в себе и, опираясь на свою веру и упорство, продолжал прилагать усилия, в результате чего получил постоянную должность и стал одним из лучших сотрудников компании.

Поэтому, независимо от того, только ли вы начинаете свою карьеру или уже давно работаете, придерживайтесь своих убеждений и не позволяйте внешним обстоятельствам или сложности работы поколебать вашу веру в успех. Когда вам захочется сдаться, попробуйте про себя повторить свои убеждения — они придадут вам сил и мудрости, открыв перед вами новые горизонты.

Убеждение — это невидимая сила, и при этом сила несокрушимая. Обладать убеждением — все равно что обладать ключом к успеху, который позволяет вам с ещё большей стойкостью преодолевать трудности в жизни и на работе.

Вы не так уж далеки от успеха. Причина вашего неуспеха заключается не в недостатке способностей или образования, а в том, что вы пренебрегаете силой убеждения. Начиная с сегодняшнего дня, отбросьте все внешние факторы, мешающие вам, придерживайтесь своих убеждений и станьте лидером в профессиональной сфере!

2. Громко скажите: «Я — лучший»

Стояли ли вы когда-нибудь в центре сцены, смотрели ли вы на бескрайнее море, стояли ли вы на вершине горы, уходящей в облака, и говорили ли вы себе вслух: «Я лучший!»? Каждый человек — хозяин своей судьбы, и у каждого должна быть такая смелость. Независимо от внешности, независимо от богатства или бедности, вы должны говорить себе: «Я самый лучший».

У тебя не так много зрителей, ты — это ты, и как бы другие тебя ни оценивали, не забывай говорить себе, что ты — лучшая. Каждый из нас, от рождения до взрослой жизни, не может влиять на критерии оценки других людей, мы не можем контролировать их слова, но мы можем влиять на своё собственное настроение. Мы должны громко говорить себе: «Я — лучшая!» Это удивительная сила.

С детства Сяоли была очень закомплексованной девочкой, ей казалось, что она никому не нравится. Из-за этого учителя и родители пробовали множество способов изменить эту ситуацию, но ничего не помогало. Но однажды случайность изменила её настрой и повлияла на её отношение к жизни в будущем.

Однажды она зашла в магазин украшений и случайно обнаружила там красивую заколку. Она сразу же влюбилась в неё, взяла её в руки и долго рассматривала себя в зеркале. Когда она надела заколку, то увидела в зеркале себя такой солнечной, уверенной в себе и красивой. В этот момент продавщица, стоявшая рядом, сказала: «Девочка, тебе это так идет!»Услышав слова продавщицы, Сяоли застенчиво опустила голову. Затем, полная восторга, она купила заколку и радостно поспешила в школу.

Затем, к её удивлению, многие одноклассники, которые обычно не хотели с ней разговаривать, начали обращаться к ней, и все сами предлагали ей пойти куда-нибудь вместе. Она больше не чувствовала себя такой неуверенной, как раньше, и сразу стала гораздо более открытой. В душе она решила, что это наверняка из-за заколки, и подумала: «Надо сходить в магазин украшений и купить ещё несколько». После уроков она в восторге пошла в тот же магазин украшений, но, к её удивлению, продавщица сказала ей: «Вы только что уронили заколку». И только тогда она обнаружила, что на её голове вообще нет заколки.

Выйдя из магазина, Сяоли наконец поняла, что на самом деле она вовсе не такая уж уродливая — всё дело было в её собственном отношении к себе. Она сама по себе лучшая, зачем же ей соперничать с другими? С тех пор она стала достаточно уверенной в себе и обрела солнечный нрав. В школе она с радостью помогала другим, была живой и веселой, стремилась к успеху и в следующем учебном году стала отличницей; дома она тоже была достаточно уверена в себе и помогала родителям в том, что могла. Родители и учителя видели это и искренне радовались её уверенности в себе.

Каким бы красивым ни был человек, какими бы способностями и знаниями он ни обладал, если у него нет уверенности в себе и он сомневается в своих способностях и знаниях, то в конечном итоге он останется человеком, ничего не достигшим.

Среди миллионов людей ты по-прежнему уникален, ты — лучший и самый замечательный вариант самого себя. Успех требует от нас собственных усилий, он требует достаточной внутренней твердости, чтобы решительно сказать себе: «Не сдаваться из-за неудач», «Не бояться поражений» и «Не уклоняться от трудностей», — так мы заложим фундамент для успеха.

Тебе не нужно иметь предвзятых представлений, не нужно слепо сравнивать себя с другими; тебе нужно больше соревноваться с самим собой, сравнивать себя с тем, кем ты был в прошлом, потому что ты — лучшая версия себя. Обладая такой верой и мужеством, ты уже сделал большой шаг к успеху. Непрерывно стремись к своей профессиональной мечте — только так ты сможешь взобраться на великую вершину и насладиться живописными пейзажами.

Бетховен, оглохший на оба уха, не погрузился в печаль из-за потери слуха и не обращал внимания на взгляды окружающих. Он постоянно повторял себе, что он самый лучший. Он ощущал вибрации звуков губами и, опираясь на своё внутреннее восприятие музыки, подарил миру «Симфонию судьбы». Перед лицом печали он поднял парус уверенности и взобрался на вершину успеха.

На работе вы встречаете множество людей и соперников; обманчивая и коварная рабочая обстановка изматывает вас, а к тому же приходится выносить придирки начальства. На рабочем месте вы терпите давление со стороны начальства и несете тяжёлое бремя, связанное с повышением и прибавкой к зарплате. Чтобы выделиться среди миллионов людей, помимо способностей важна ещё и правильная психологическая настройка.

А и Б — сотрудники одной группы. Чтобы побороться за должность руководителя группы, они начали соревноваться по всем параметрам. От резюме до оценки результатов работы, от досье о поощрениях и взысканиях до межличностных отношений — оба были на одном уровне. Однако в итоге А добился своего и стал руководителем группы, а Б — нет.

Причина заключалась в том, что А обладал достаточной уверенностью в себе: независимо от уровня образования или стажа в компании, он не обращал на это внимания и был готов с опорой на реальность взять на себя новые рабочие задачи. А вот Б не смогла этого сделать: с одной стороны, она боялась, что её образование не соответствует должности руководителя группы, а с другой — боялась, что окружающие будут смотреть на неё свысока, критиковать её и считать, что она не справится с этой работой.

По сути, Б отрицала свои собственные способности, в то время как А обладала достаточной уверенностью в себе, убеждая себя, что она лучшая и обязательно справится с этой работой. Уровень уверенности в себе, конечно же, привёл к разным результатам для этих двух людей. Если бы Б смогла обрести уверенность в себе, она наверняка добилась бы неплохих результатов и стала бы яркой звездой на рабочем месте.

Когда мы постепенно теряем смелость преследовать свои мечты, начинаем сомневаться в том, что не сможем выполнить задание начальника, и чувствуем, что уступаем другим, нужно научиться изменять себя из глубины души и громко сказать себе: «Я лучший, я самый выдающийся!» В этом мире никто не знает тебя лучше, чем ты сам. Не бойся предстоящего пути, не бойся чужих сплетен — ты есть ты, и ты — лучшая версия себя!

Ничто не является абсолютным, всё возможно. В любой ситуации помни, что ты — лучшая версия себя, обязательно используй свои сильные стороны, чтобы с большей уверенностью и спокойствием встречать всё, что принесёт будущее. Если у тебя нет даже этой веры и мужества, то двери к успеху всегда останутся недосягаемыми.

Громко скажи себе: «Я — лучший!» Неважно, как тебя оценивают другие. Рабочая среда — это поле битвы, и в любой момент ты должен помнить о том, чтобы продемонстрировать свои сильные стороны и бороться изо всех сил.

С сегодняшнего дня громко говори себе: «Я — лучший!»

3. В команде ты ничем не хуже других

«Смогу ли я? Не хуже ли я других?» Бывали ли у вас такие сомнения и опасения, когда вы чувствовали себя хуже других и боялись, что ваши ошибки и недостаток способностей повлияют на честь коллектива и прогресс команды? На самом деле это проявление вашей неуверенности в себе. Такое отношение не поможет вам прогрессировать, а, напротив, затянет вас в водоворот комплекса неполноценности, не давая возможности развиваться.

Находясь в большом коллективе, каждый человек прямо или косвенно взаимодействует с другими, а в командной работе самое главное — это искреннее сотрудничество и сплоченность в преодолении трудностей. Возможно, сама по себе задача очень сложная, но если каждый будет полон уверенности в себе и проявит свои сильные стороны, можно добиться неплохих результатов. Что касается отдельного человека, то каждый должен вносить свой вклад в работу команды, опираясь на свои сильные стороны. В команде ты ничем не хуже других.

Сяо Цян — мальчик, который с детства страдал от комплекса неполноценности: каждый раз, когда он что-то делал, ему не хватало уверенности, и он сомневался в своих способностях. На экзаменах он мог бы войти в десятку лучших в классе, но из-за недостатка уверенности в себе постоянно допускал ошибки и в итоге оказался лишь в двадцатке лучших. Он был очень сообразительным и красноречивым мальчиком, и класс хотел выдвинуть его на дебаты между классами, но из-за недостатка уверенности в себе и страха опозорить класс он упустил эту возможность.

Однажды в школе проходили спортивные соревнования, и все с энтузиазмом записывались на участие. Один из видов соревнований — эстафета — требовал командной работы. Увидев, что остальные одноклассники записались на другие виды спорта, учитель предложил ему принять участие. Однако Сяо Цян ответил учителю: «Учитель, я не смогу. Я такой толстый и бегаю не быстро. Если я приму участие, то точно буду тормозить наш класс. Лучше найдите кого-нибудь другого!»

Услышав слова Сяо Цзяна, учитель сказал ему: «Мы все — один коллектив, и ты тоже его часть. Неважно, будешь ли ты тормозить команду или нет. Каждый, кто участвует в командной работе, равен другим и ничем не хуже. Просто постарайся изо всех сил. Учитель уверен, что ты добьёшься лучших результатов». Услышав слова учителя, Сяо Цян понял их смысл и с большим энтузиазмом принял участие в спортивных соревнованиях. В дальнейшей жизни он постепенно изменился и стал более уверенным в себе.

Много рук — дело не тяжёлое: в командной работе важен каждый. В большом коллективе все равны, у каждого есть свои сильные и слабые стороны. Раз речь идёт о командной работе, каждый должен иметь возможность проявить свои способности: здесь нет деления на лучших и худших. Поэтому главное — быть достаточно уверенным в себе и искренне верить, что ты ни в чём не уступаешь другим.

Именно вы являетесь хозяином своей судьбы, и никто не может определять направление вашей жизни и вашу судьбу. В командной работе вам, возможно, приходится сталкиваться с очень простыми задачами, а может быть, с чрезвычайно сложными задачами и вызовами, но независимо от характера задачи вы должны научиться уверенно справляться с ней и вносить свой вклад в работу команды. На самом деле это само по себе является для вас вызовом, своего рода испытанием вашей уверенности в себе.

На рабочем месте ваша судьба тесно связана с судьбой компании. Процветание компании — результат совместных усилий каждого сотрудника, а когда компания сталкивается с трудностями, нам нужно объединить усилия, чтобы справиться с ними. Поэтому работа каждого

человека имеет ценность, и не стоит считать, что, будучи всего лишь рядовым сотрудником, вы не вносите никакого вклада. Если вы достаточно уверены в себе и смело смотрите в лицо трудностям, вы сможете внести свой вклад в работу команды, проявив все свои способности.

Одна компания столкнулась с долговым кризисом, и некогда процветающее предприятие в одночасье оказалось в самом сложном периоде за всю историю своего существования. Председатель совета директоров искал различные способы решения проблемы и изначально намеревался провести массовые увольнения, чтобы облегчить бремя компании. Однако случайное стечение обстоятельств изменило его точку зрения.

Однажды он пришел в компанию рано утром и, проходя мимо вестибюля, заметил, что сотрудник на рецепции уже давно на месте. Раньше он никогда не обращал на это внимания и подумал: «Как может быть такой трудолюбивый и добросовестный сотрудник?» Тогда он подошел к стойке и заговорил с этим сотрудником. Председатель правления спросил его: «Почему ты пришел на работу так рано? К тому же, компания готовится к сокращениям, зачем тебе приходить так рано? Достаточно просто приходить вовремя!»

Этот сотрудник ответил председателю: «Хотя я всего лишь скромный сотрудник на ресепшене, это не значит, что я ничем не полезен. Возможно, в глазах других ресепшн — это мелочь, но если в компании не будет ресепшн, кто будет встречать и сопровождать гостей? Мои обязанности небольшие, но требуют тщательности. Сейчас компания переживает кризис, и каждый чувствует, что не проработает здесь долго, и испытывает тяжелое давление, но я хочу привнести в их жизнь солнечный свет и уверенность. Своей улыбкой я хочу показать им, что все мы равны, независимо от должности и способностей. Если каждый сможет с уверенностью встретить неудачи и трудности, проявив свои сильные стороны, я верю, что компания обязательно преодолеет кризис».

Услышав слова сотрудницы на ресепшене, председатель правления мгновенно изменил своё мнение. Придя на работу, он немедленно созвал руководителей всех отделов и провел общее собрание сотрудников, на котором объявил, что сокращений не будет. Он призвал каждого сотрудника с достаточной уверенностью смотреть в лицо трудностям, верить в себя и вносить свой вклад. Услышав это, сотрудники воодушевились и объединили усилия. Через год компания преодолела долговой кризис. А та незаметная девушка с рецепции заслужила признание босса и была повышена до руководителя отдела.

Сохраняйте уверенность в себе и верьте, что вы — лучшие. В командной работе, особенно когда команда сталкивается с серьезными трудностями и вызовами, у каждого есть свои сильные стороны, и каждый должен обладать достаточной уверенностью в себе. Команда не отвергнет вас из-за недостатка способностей; напротив, она даст вам достаточно мужества, чтобы вы смогли противостоять будущим вызовам, бросить вызов самому себе и достичь новых высот.

На работе вам предстоит встретить множество людей и столкнуться с множеством ситуаций; некоторые из них потребуют совместных усилий небольшой группы или всего коллектива. Только если каждый будет полон уверенности в себе и искренне сотрудничать, можно будет в полной мере раскрыть свои сильные стороны и принести компании максимальную пользу.

Не нужно сравнивать себя с элитой, которая уже много лет работает в этой сфере, и не нужно сомневаться в своём недостаточном опыте. В компании вы — единый коллектив, а в коллективной работе главное — конечный результат. Вам нужно быть достаточно уверенным и спокойным, а также достаточно смелым, чтобы открывать для себя новые горизонты в профессиональной сфере. Вы сами управляете своей карьерой, вы — это вы, и в командной работе вы ни в чём не уступаете другим.

4. Поставьте перед собой чёткие рабочие цели

Великий драматург Шекспир в своей пьесе «Юлий Цезарь» написал такие слова: «Жизнь подобна плаванию по морю: только имея чёткий курс, можно достичь берега счастья. Без

направления корабль опрокинется и сядет на мель». Этим он хотел подчеркнуть важность целей.

Каждый, кто достигает великих дел, в первую очередь должен сформировать собственное стремление. Как говорится, у кого есть цель, тот достигнет успеха. Определение цели и направления своих жизненных усилий — это необходимый шаг на пути к успеху для любого человека. Возможно, вы мечтаете стать отличным специалистом по работе с клиентами, отличным продавцом, отличным менеджером по маркетингу или генеральным директором компании — ваша цель напрямую определит вашу карьеру и будущее.

Под целью понимается идеал, которого вы в душе стремитесь достичь или воплотить в жизнь. Только вы сами лучше всех знаете, какой жизни хотите и кем хотите стать. Человек с целью — это как корабль, плывущий по морю с установленным курсом: только при наличии четкой цели можно проложить путь к горизонту и обрести прекрасную жизнь.

Ли На — офисная работница из Пекина. Работая в банке, она каждый день ведет, казалось бы, свободную и беззаботную жизнь. Проработав более десяти лет, она однажды откровенно призналась коллегам, что никогда не ставила перед собой четких жизненных целей и не определяла направление своего развития. Ей очень повезло: у нее неплохая зарплата, и она может пользоваться служебным автомобилем. Такая жизнь, можно сказать, устраивала ее, ведь она не предъявляла к своей работе высоких требований и поэтому в полной мере наслаждалась нынешней жизнью.

Однако только после прочтения книги «Цель — это всё» она заново определила своё будущее и смысл жизни. В Пекине, городе, где все стремятся сделать карьеру, каждый мечтает купить квартиру в престижном районе, чтобы не мучиться каждый месяц из-за недоступных цен на недвижимость. На самом деле Ли На вполне могла бы купить квартиру, а затем продвинуться с должности кассира до менеджера по работе с клиентами и наслаждаться более комфортной жизнью. Однако причина, по которой она трудилась более десяти лет, но ничего не изменила в своей жизни, заключалась в том, что у неё не было чётких профессиональных целей.

С точки зрения Ли На, то, что она смогла закрепиться в Пекине, не испытывать нужды и ежегодно откладывать приличную сумму, — это уже большое счастье. Но на самом деле она могла бы жить гораздо лучше. В профессиональной среде, если вы не прилагаете усилий, вам остаётся только ждать, пока вас обойдут другие. Каждый, кто стремится добиться успеха в карьере, должен поставить перед собой чёткие профессиональные цели, иначе за десять или двадцать лет ваш энтузиазм постепенно угаснет, а страсть к делу постепенно ослабнет. Вы будете просто механически выполнять повседневную работу, в результате чего вам начнёт надоедать и жизнь, и работа.

Если вы попробуете проанализировать тех, кто добился успеха в карьере, то обнаружите, что у них есть одна общая черта. Билл Гейтс, Ма Юнь и другие — у всех них есть чёткие жизненные цели и планы. Чтобы достичь своих жизненных целей, они твердо следуют выбранному курсу и активно и упорно борются за их достижение. Они достаточно уверены в себе, каждый день полны энтузиазма, не сдаются перед трудностями, решительно идут вперед и в конечном итоге добиваются блестящих успехов в жизни. Поэтому, если человек хочет добиться успеха и улучшить свою жизнь, он должен поставить перед собой четкие цели.

В Гарвардской школе бизнеса, где обучаются многие выдающиеся таланты, был проведен опрос среди молодёжи на тему жизненных целей. Результаты опроса показали, что 3 % респондентов имели чёткие цели и через 25 лет стали элитой в различных сферах деятельности; 10 % респондентов имели чёткие, но краткосрочные цели и в итоге стали представителями среднего класса в своих отраслях; 60 % респондентов не имели чётких целей и в итоге достигли посредственных результатов в карьере, причём 27 % из них оказались на самом дне общества и вели нищенскую жизнь.

Как видно, чёткие цели играют чрезвычайно важную роль в нашей жизни. Каждый из нас начинает свою карьеру с самых низов. Как же поставить перед собой жизненные цели и стать элитой в своей сфере? Ниже приведены несколько ключевых элементов, необходимых для постановки целей.

(1) Конкретизация целей. Определите, каких рабочих целей вы хотите достичь, и сформулируйте их конкретно. Например, если вы работаете в сфере продаж, то вашей целью должно быть достижение определённого объёма продаж.

(2) Сроки достижения цели. К какому сроку вы должны достичь своей цели. Например, каких показателей продаж вы должны достичь через несколько месяцев, или стать ключевым сотрудником отдела продаж через пять лет и т. д.

(3) Причины постановки этой цели. Понимание причин поможет вам четко определить, почему вы это делаете, и именно благодаря этим причинам вы сможете убедиться в правильности своей цели.

(4) Ключевые фигуры, способствующие достижению этой цели. Иногда один человек не может самостоятельно выполнить все задачи, и тогда требуется командная работа. Иногда для достижения цели необходимо полагаться на командную работу и совместные усилия; ни в коем случае не действуйте в одиночку.

(5) Способы и методы достижения этой цели. Вам необходимо четко понимать, как именно вы будете действовать и какие конкретные задачи нужно выполнять каждый день.

Какой бы ни была цель, вы должны четко её понимать: достижение расплывчатой цели для вас будет недостижимым. Рабочие цели должны быть чётко сформулированы и конкретизированы. Например: ваша цель — заработать 100 000 юаней за 4 месяца, но какова ваша цель на каждый месяц? В первый месяц — 10 000 юаней, во второй — 20 000, в третий — 30 000, в четвёртый — 30 000. Только конкретизация цели позволяет ей сыграть свою направляющую роль.

Установив цель, вы должны приступить к действиям. Вы должны быть полны решимости и энтузиазма, ни в коем случае не довольствоваться существующим положением дел и не сдаваться на полпути. Чем сильнее ваша решимость достичь цели, тем выше вероятность её достижения. Помните: чем усерднее вы работаете, тем ближе становитесь к поставленной цели. Путь к успеху не всегда гладкий, поэтому вы должны твердо придерживаться своих целей, полностью посвятить себя работе и стать хозяином своей карьеры.

В то же время вам нужно научиться постоянно анализировать свои действия: после каждого этапа оценивайте, достигли ли вы поставленной цели, и в процессе этого анализа постепенно корректируйте свой настрой, неустанно стремясь к цели. Только так вы сможете жить так, как хотите.

В профессиональной сфере мы, разумеется, должны стремиться к осуществлению своих мечтаний, но при этом необходимо четко определить свои рабочие цели. Только работая с четкими целями, вы не устанете от своей работы, будете полны энтузиазма, проявите себя с лучшей стороны и раскроете весь свой потенциал.

5. Старайтесь развивать в себе уверенность

Орёл способен парить в голубом небе и властвовать над ним благодаря своей неустанной уверенности и мужеству; волна способна разбиваться о скалы и смело нестись вперёд благодаря своей уверенности в преодолении трудностей; а успешный человек достигает успеха и шаг за шагом поднимается по карьерной лестнице, потому что с уверенностью принимает вызовы каждого дня и с уверенностью сталкивается с ежедневными трудностями. Уверенность в себе — главный секрет успеха, и каждый сотрудник должен стремиться развивать в себе уверенный характер.

С древних времён и до наших дней, во всех странах и эпохах уверенность в себе всегда играла положительную роль, помогая людям преодолевать трудности и неудачи. Хелен Келлер,

живя в мире без звуков и речи, благодаря упорной выдержке и твёрдой уверенности в себе поступила в Гарвардский университет и достигла вершин в своей жизни; Чжан Хайди в детстве из-за болезни осталась парализованной ниже пояса; лишившись ног, она не сдалась и, несмотря на то что не могла ходить, с уверенностью и упорством, опираясь на свою необычайную смелость и уверенность в себе, стала известной писательницей и переводчицей. Их жизнь стала такой прекрасной и яркой благодаря уверенности в себе.

Независимо от того, являетесь ли вы выпускником университета, готовящимся к выходу в профессиональную жизнь, новичком, только начинающим свою карьеру, или же опытным специалистом, проработавшим в этой сфере много лет; независимо от того, в каких условиях вы работаете — в благоприятных или неблагоприятных — вам следует стремиться развивать в себе уверенность, чтобы она стала неотъемлемой частью вашего характера.

Конечно, нельзя отрицать, что формирование характера в значительной степени зависит от среды, в которой растет человек. Характер не является чем-то неизменным: в процессе работы над собой нужно сознательно учиться исправлять свои недостатки, и только так вы постепенно сможете развить в себе уверенность.

На работе каждому нужна как собственная мотивация, так и поддержка коллег — только так при определенных условиях вы сможете постепенно сформировать уверенный характер. У всех одинаковые стартовые условия, и ни у кого нет причин для неуверенности. Мы должны верить, что постепенно станем такими, какими хотим быть. Мы допускаем, что у нас могут быть неудачи, но благодаря стойкости, решительности и уверенности в себе мы сможем реализовать свои профессиональные мечты.

Ли Цян — молодой предприниматель, который в университете специализировался на фармацевтике. После окончания университета, не найдя работы, он вместе с несколькими близкими друзьями по университету основал небольшую фармацевтическую компанию. В начале предпринимательского пути в компании было всего несколько сотрудников. Вместе с друзьями он проводил маркетинговые исследования, объезжая разные места, и в итоге основал фармацевтическую компанию в родном городке Ли Цзяна. Ли Цзян — очень уверенный в себе человек. На начальном этапе он преодолевал всевозможные трудности: будь то установление контактов с поставщиками лекарств или проведение маркетинговых исследований, он всегда был в авангарде, демонстрируя свою уверенность, и всего за год с небольшим сумел завоевать оптовый рынок лекарств в этом городке.

На следующий год рынок лекарственных средств пережил спад, и компания понесла убытки. Некоторые из партнеров подумывали о том, чтобы сдаться, но благодаря уверенности и поддержке Ли Цзяна, после многочисленных усилий во второй половине года компании удалось выйти из убытка и превзойти показатели продаж первого года. В последующие третий и четвертый годы, при постоянной поддержке Ли Цзяна, продажи компании сохраняли высокие темпы роста. Когда дела компании шли всё лучше и лучше, никто не ожидал, что арендодатель внезапно предложит расторгнуть договор аренды, что поставило компанию перед самым серьёзным кризисом за всю её историю. Однако Ли Цян и другие партнёры, пережившие не один тяжёлый период, не сдались. Благодаря совместным усилиям, упорному труду и взаимной поддержке им в конце концов удалось преодолеть кризис, продолжить расширение бизнеса и написать свою собственную историю предпринимательства.

Из приведенного выше примера видно, что Ли Цян своей уверенностью в себе заразил окружающих: как на начальном этапе создания компании, так и в период застоя он уделял особое внимание формированию у сотрудников и других партнеров уверенности в себе, решительности и стойкости, что в конечном итоге привело к достижению впечатляющих результатов.

В профессиональной среде вам обязательно нужно помнить о необходимости развивать в себе уверенность в себе. Уверенный в себе сотрудник обладает способностью верить в

свои силы, выдерживать давление, адаптироваться к различным непредвиденным ситуациям и совершенствоваться. Такая уверенность в себе — это не проявление самонадеянности, а убеждение в том, что вы достаточно трезвомыслящи, имеете четкую стратегию для карьерного роста и обладаете достаточным мужеством, чтобы противостоять трудностям и препятствиям на профессиональном пути.

Однако необходимо отметить, что при развитии уверенности в себе следует обратить внимание на следующие моменты, иначе можно сбиться с пути.

Заблуждение № 1: Уверенность — это не слепая уверенность, она должна основываться на реальных обстоятельствах и ни в коем случае не является самонадеянностью. Прежде чем развивать в себе уверенность, необходимо сначала провести целенаправленную оценку своих способностей и уровня подготовки, чтобы понять, на каком именно уровне вы находитесь. Не стоит ставить перед собой слишком высокие цели, но и не следует недооценивать свои возможности.

Заблуждение второе: формирование уверенного характера — дело не одного дня, здесь необходимо проявить настойчивость. Формирование любого характера не происходит мгновенно; без длительной работы невозможно добиться успеха, поэтому нужно твердо стоять на земле, идти шаг за шагом и ни в коем случае не сдаваться на полпути.

Заблуждение № 3: одной уверенности в себе недостаточно — вы должны постоянно прилагать усилия, превосходить себя и добиваться успеха. Помимо уверенности, вы должны быть решительными и смелыми, рисковать, стремиться к вершинам и бороться за своё прекрасное будущее.

Характер — ключ к росту и успеху человека, и вам, борющемуся за карьеру, особенно важно стремиться развивать в себе уверенность. Возможно, вы только начинаете свой путь, а может быть, уже давно прошли через многое, но ничто из этого не должно заставить вас отказаться от уверенности в себе. Ваша жизнь становится лучше благодаря уверенности, а ваша работа — ярче и разнообразнее.

Если вы все еще боретесь за место под солнцем на работе, возможно, вы чувствуете растерянность или колеблетесь — в таком случае стоит остановиться, заново проанализировать свой характер и посмотреть, не хватает ли вам уверенности в себе. Если уверенности не хватает, то поспешите развить в себе этот характерный черту! Обретя уверенность, вы обнаружите, что ваша работа становится неповторимой благодаря ей.

6. Не позволяйте себе стать уязвимым на работе

Начав работать, вы столкнетесь с самыми разными проблемами: например, с упреками начальника или с различными жизненными неудачами, которые могут повлиять на ваше отношение к работе. Однако, чем бы вы ни занимались, вы должны верить в себя и ни в коем случае не позволять чужим словам или небольшим неудачам на работе подорвать вашу уверенность и сделать вас уязвимым.

Один генеральный директор, описывая своего идеального сотрудника, отметил, что больше всего ценит его отношение к неудачам и способность справляться с ними. По его мнению, ошибки и трудности — это не страшно, главное — то, как вы к ним относитесь. Если из-за одной небольшой ошибки вы становитесь уязвимым, то перспективы развития как этого сотрудника, так и всей компании вызывают беспокойство.

Каждый должен научиться принимать собственные решения и смело идти за своей мечтой. Все люди и события, с которыми вы сталкиваетесь в жизни, станут вашим богатством на всю жизнь. Какое значение имеют слова других, какие значение имеют трудности и препятствия? Вы — это вы: уверенный в себе человек, смело идущий за своей мечтой.

Монти Робертс — фермер, владелец большого ранчо. Однако у него была удивительная привычка: он часто арендовал чужие дома для проведения благотворительных мероприятий, чтобы помочь молодым людям, у которых есть мечты. Многие не могли этого понять: ведь он

мог бы жить беззаботно, зачем же ему бегать из одного места в другое, собирая пожертвования для незнакомых подростков? Однажды, во время одного из таких мероприятий, он ответил на вопросы всех присутствующих.

Он рассказал гостям одну историю. Жил-был маленький мальчик, который из-за профессии своего отца — наездника — с детства путешествовал вместе с ним по стране, из-за чего его учеба была весьма тяжелой, а успеваемость оставляла желать лучшего. В средней школе классный руководитель поручил всем ученикам написать сочинение на тему «Моя мечта о будущем». Мальчик всю ночь ломал голову над этим и с большим усердием написал сочинение длиной в семь страниц. В нём он рассказал, что, когда вырастет, больше всего хочет иметь собственную ферму для разведения лошадей, а в конце сочинения нарисовал, как он себе представляет эту ферму.

На следующий день он с радостью сдал сочинение учителю, но вместо ожидаемой похвалы получил от него суровую критику. На первой странице сочинения красовалась огромная буква «F». Мальчик, полный недоумения, взял сочинение и пошёл к учителю. Не ожидал он, что его ждёт только резкая критика. Учитель сказал ему: «Дети твоего возраста любят строить воздушные замки. У тебя сейчас ничего нет, чем ты собираешься воплотить свою мечту? Ферма для тебя — это просто сказка из «Тысячи и одной ночи». Иди домой, хорошенько подумай и перепиши свои планы на будущее, тогда я пересмотрю свою оценку и поставлю тебе хорошую».

Вернувшись домой, мальчик долго ворочался в постели, обдумывая ситуацию, а затем спросил совета у отца. Отец не стал торопиться с ответом, а сказал сыну: «Это твоя мечта, и ты должен принять решение сам». Услышав ответ отца, он твердо решил пойти на все ради своей мечты. Через несколько дней он сдал рукопись. В тот день, когда он передавал отчет учителю, он сказал ему: «Даже если я снова получу «F», я не хочу отказываться от своей мечты. Сейчас у меня действительно ничего нет, но это не значит, что так будет всегда. Я буду стараться до тех пор, пока не достигну своей цели».

Спустя много лет мальчик осуществил свою мечту: у него появилась ферма площадью 200 му и роскошный особняк площадью 4000 квадратных футов. Он не сломался под давлением чужих слов, а, напротив, упорно шел к своей мечте и в конце концов добился большого успеха. История закончилась, и все узнали, как всё было на самом деле: оказалось, что этот человек — сегодняшний Монти. Присутствующие гости не скупились на похвалу в адрес его уверенности в себе и настойчивости.

Уверенность в себе — это залог победы над другими и над самим собой. Когда другие пытаются остудить ваш энтузиазм или вы сталкиваетесь с проблемами, научитесь преодолевать себя, отбросить все постороннее и с мужеством и уверенностью брать на себя ответственность и менять ситуацию — только так вы сможете стать отличным сотрудником.

Не позволяйте клевете со стороны других сделать вас уязвимым на работе. Только вы сами знаете, на что способны; как бы ни оценивали вас окружающие, это их дело. Помните: идите своим путем, а пусть другие говорят что хотят. Не обращайте внимания на так называемые слухи и сплетни, а подбадривайте себя!

Не позволяйте мелочам семейной жизни сделать вас уязвимым на работе. В жизни бывают радости и печали, встречи и расставания, как луна то полная, то полумесяц. Какие бы проблемы ни возникали в вашей жизни, прошлое останется в прошлом, а время поможет вам решить всё. Вам нужно спокойно работать и строить свою карьеру.

Не позволяйте мелким неудачам на работе сделать вас уязвимыми. Вы столкнётесь с различными проблемами, тупиковыми ситуациями и трудностями. Научитесь быть достаточно уверенными в себе и верьте, что ваши способности помогут вам решить эти проблемы. Иногда мы боимся не самой проблемы, а самих себя. Только научившись побеждать себя, вы сможете преодолеть неудачи и поражения.

Каждый человек — хозяин и центр своей жизни, у каждого есть свои сильные и слабые стороны. Зачем же так легко сдаваться из-за мелких ошибок?

Работа, по сути, — это состязание собственных способностей и уверенности в себе. Достаточно уверенный в себе человек способен правильно решать возникающие проблемы, не впадает в уныние из-за неудач и не становится слабым из-за клеветы со стороны других. Для таких людей важнее всего победить самого себя.

Чего же вы, работающие в офисе, ещё ждёте? Научитесь уверенно решать проблемы и не поддавайтесь из-за мелочей. С уверенностью следуйте за своей мечтой, воплощайте свои жизненные мечты на работе, планируйте будущее и упорно трудитесь!

7. Имейте настойчивость, чтобы довести до конца то, что кажется безнадёжным

Лед толщиной в три фута образуется постепенно, капля воды пробивает камень — успех заключается в настойчивости, которая проистекает из упорства. Жизненный путь изначально не бывает гладким, и без упорства невозможно достичь берега успеха. Бетховен однажды сказал: «Капля воды в конце концов может износить большой камень не благодаря своей силе, а благодаря тому, что она падает день и ночь без перерыва». Именно благодаря упорству и настойчивости Бетховена он добился таких великих достижений и создал свое великолепие.

Путь к успеху не всегда ровный, и именно из-за своих изгибов жизнь становится еще более увлекательной. Столкнувшись с взлетами и падениями, с изгибами и поворотами, нужно только смело идти вперед и не сдаваться. Каждый должен сохранять твердость духа, чтобы достичь того, что на первый взгляд кажется безнадежным.

Только благодаря настойчивости и упорному труду человек может достичь края пустыни. Вы должны твердо верить в свои мечты и решения, идти по выбранному пути и не сдаваться, даже если вам придется пролить слёзы и пот. Возможно, изгибы и трудности пути окажутся не такими легкими, как ты себе представлял, возможно, на полпути ты начнешь сомневаться в своей стойкости, но это не имеет значения: только став ещё более решительным, ты сможешь преодолеть трудности и неудачи и насладиться радостью победы. Если ты сдашься на полпути, все твои прежние усилия пойдут насмарку, и как тогда ты сможешь надеяться на хорошие результаты? Поэтому необходимо проявлять настойчивость, верить в себя и твердо верить в силу упорства, чтобы преодолеть все препятствия на своем пути.

Чжу Гуанья, один из десяти людей, «взбудораживших Китай» в 2011 году, своей жизнью воплотил силу настойчивости. После основания Нового Китая Чжу Гуанья, учившийся в США, с горячим энтузиазмом вернулся на родину. В начале 1950-х годов государство назначило его техническим руководителем программы по разработке китайского ядерного оружия. В то время научно-техническое развитие Китая отставало, и создание ядерного оружия было делом крайне сложным. Однако именно благодаря настойчивости Чжу Гуанъя он возглавил группу передовых китайских интеллектуалов, которые посвятили себя исследованиям в области создания атомной и водородной бомб. На пути их исследований были и сомнения, и неудачи, но Чжу Гуанъя не сдался и полностью посвятил себя развитию китайской ядерной науки и техники.

И только в 1964 году, когда над северо-западной частью Гоби взметнулось желтовато-коричневое грибовидное облако, его упорство потрясло весь мир. В момент взрыва атомной бомбы Чжу Гуанъя не смог сдержать слёз. В 1969 году под его руководством Китай успешно провёл ещё одно ядерное испытание.

В 1999 году, по случаю 50-летия Основания Китайской Народной Республики, Чжу Гуанъя вместе с 22 другими учёными был награждён медалью «За две бомбы и одну ракету». В 2011 году Чжу Гуанъя был избран одним из десяти людей, «впечатливших Китай». Организационный комитет конкурса «Личности, тронувшие Китай» так охарактеризовал его в своей речи: «Всю свою жизнь он посвятил одному делу, но именно это дело стало самой могучей силой, бурлящей в жилах Нового Китая. Тщательное изучение физики — вот его радость, и

он не позволял пустой славе мешать своей жизни. В далёком небе он — самая яркая звезда». Именно упорство и настойчивость Чжу Гуанъя позволили ему оставить яркую страницу в истории Китая.

Настойчивость — это качество, без которого невозможно добиться успеха. Оно не только помогает людям вновь обрести силы в моменты отчаяния, но и пробуждает в их сердцах мечты, побуждая неустанно стремиться к их осуществлению и в конечном итоге вкусить сладость победы.

Следует помнить: сколько раз неудачи были вызваны отсутствием настойчивости, сколько раз вздохи и безысходность из-за недостатка настойчивости лишили нас успеха и счастья, которые изначально принадлежали нам. Когда мы уже готовы сдаться, стоит попробовать проявить немного настойчивости — возможно, именно это изменит вашу жизнь.

Вы завидуете успеху других, но не знаете, что у них было чуть больше упорства, чем у вас: они придерживались своих мечтаний и обладали настойчивостью, чтобы довести до конца то, что казалось безнадежным. Сколько знаменитых людей и деятелей в начале своего пути переживали испытания, сталкивались с подозрениями и скептицизмом со стороны окружающих, но они никогда не сдавались, сохраняя уверенность в победе, и в конце концов воплотили свои мечты в жизнь. Сама по себе жизнь у всех одинакова, но именно неугасающая настойчивость делает её уникальной.

Ли Суан — студентка, которая скоро закончит университет. В наше время, когда давление со стороны рынка труда очень велико, для девушки с дипломом только о среднем профессиональном образовании найти хорошую работу чрезвычайно сложно. Несмотря на то что она специализировалась на менеджменте, ей не удалось осуществить свою мечту, и ей пришлось устроиться на работу секретарём в одну из компаний. Однако она не хотела мириться с такой жизнью. В одном из своих блогов она однажды написала: «Однажды я стану менеджером отдела кадров».

Такая мечта казалась ей недостижимой: недостаток образования, а также недоверие и насмешки окружающих заставляли её чувствовать себя растерянной. Однако Ли Шуан твердо решила изменить свою судьбу. Для этого она записалась в вечернюю школу и, не отрываясь от работы, усердно развивала свои навыки. Она верила, что, если будет упорствовать, обязательно добьётся успеха — это лишь вопрос времени. Если не получится за год — то за пять; если не получится за пять — то за десять. Неожиданно, спустя десять лет она наконец-то осуществила свою мечту и заняла должность менеджера. Своими действиями она доказала тем, кто раньше насмехался над ней, силу настойчивости.

Настойчивость может изменить всё, а довести дело до конца — значит победить. Когда вам хочется сдаться, попробуйте продержаться ещё немного: однажды вы увидите, как за облаками взойдёт луна. Мечты нужно защищать и к ним нужно стремиться. Сейчас вам нужно ещё усерднее бороться за свою мечту, чтобы добиться собственного успеха.

Все люди одинаковы: на жизненном пути успех достаётся только тем, кто доходит до конца. Возможно, ты будешь теряться, возможно, тебе придётся пролить слёзы, но всё это того стоит. Не нужно сомневаться в мнениях окружающих и тем более не нужно сомневаться в себе. Ты должен стремиться к переменам, верить в себя, быть неустанным и сотворить своё собственное чудо.

Имей упорство, чтобы не сдаваться даже в безнадёжных ситуациях, имей упорство, чтобы стремиться к лучшему и меняться, стань выдающимся человеком, стань человеком с мечтами.

Глава 2. Всегда стремиться к лучшему: всегда относиться к работе как к своему делу

Человек, стремящийся к прогрессу, вкладывающий все силы и работающий более активно и инициативно, тоже может стать звездой. Успешные люди — это почти всегда активные и целеустремленные личности, которые всегда относятся к работе как к своему делу. Они позитивны и оптимистичны, усердно трудятся, работают по собственной инициативе и становятся хозяевами своей работы, а не её рабами.

1. Не работайте только ради зарплаты

Возможно, многим кажется, что работать ради заработка — это вполне естественно. Чтобы зарабатывать на содержание семьи, наслаждаться лучшим материальным благосостоянием, чтобы иметь возможность спокойно наслаждаться собственным уютом и тишиной в кафе. Конечно, стремление к материальному благополучию само по себе не заслуживает чрезмерного осуждения. Однако, если мы посмотрим на самых богатых людей мира, то возникнет вопрос: если цель работы заключается лишь в зарплате и зарабатывании денег, зачем им тогда так усердно трудиться?

Один известный предприниматель однажды сказал своим сотрудникам: «Работа ради зарплаты — это лишь часть работы. Помимо этого у вас должны быть мечты и надежды, такие как карьерный рост, раскрытие и проявление личного потенциала. Если вы работаете исключительно ради зарплаты и всю жизнь зацикливаетесь на ней, то ваша карьера не зайдет далеко. Чтобы у человека были широкие перспективы развития, помимо зарплаты нужны и другие мотивации».

Самнер М. Редстоун (Sumner M. Redstone) — основатель, председатель совета директоров и генеральный директор Viacom, одной из крупнейших медиа-групп в мире, а также один из самых богатых и успешных предпринимателей в современной мировой медиа-индустрии. Он построил глобальную медиаимперию, охватывающую издательское дело, кинопроизводство, сеть кинотеатров и прокат видеоматериалов; детские телеканалы и любимый подростками музыкальный телеканал MTV; кабельное телевидение, радиостанции, наружную рекламу и тематические парки. Лей Шидун добился выдающихся успехов в индустрии развлечений и средств массовой информации; он занимал пост председателя совета директоров Американской ассоциации кинокомпаний, а также является членом совета попечителей Американского телевизионного фонда и Музея телевидения и радиовещания.

Несмотря на состояние, исчисляемое сотнями миллионов, у него есть одна очень простая изречение: «Моя жизнь приносит бесконечное удовольствие благодаря работе». Несмотря на неудачи и тупиковые ситуации, он никогда не сдавался. Он однажды сказал: «Деньги никогда не были мотивом моей работы». Возможно, вы спросите: «Тогда ради чего же вы работаете?» Моя мотивация исходит из внутренней любви: мне нравится сфера, в которой я работаю, и мне нравится моя компания. У меня есть мечта — сделать свою жизнь более значимой. Ради этого я буду прилагать все усилия и не сдаваться». Именно благодаря этому он преодолел трудные времена и стал лидером индустрии развлечений.

Если человек постоянно беспокоится о том, сколько он получит зарплаты в этом месяце, как он тогда сможет увидеть возможности для своего профессионального роста? Человек должен смотреть в будущее: получая зарплату за работу, он должен одновременно приобретать новые навыки и опыт, повышая свой профессионализм. Научитесь смотреть дальше, а не только на сиюминутную выгоду. Постепенно, чем дольше вы проработаете, тем яснее станете понимать, что то, к чему вы стремились, естественным образом станет вашей частью.

С точки зрения реальных интересов, руководитель не станет выбирать человека, работающего исключительно ради зарплаты. Ведь с его точки зрения у такого сотрудника мало перспектив для роста: он стремится лишь к личной выгоде, не учитывая интересы коллектива. Такие сотрудники могут только безрезультатно прозябать на рабочем месте, теряя при этом свою изначальную креативность и талант.

Как же вам, как сотруднику, следует к этому относиться? Вы должны осознавать: начальник не обделит ни одного усердного сотрудника. То, что вы получаете и чем обладаете, прямо пропорционально вашим усилиям. Вы получаете зарплату, но при этом приобретаете настоящий опыт, развиваете свои способности и таланты, а также заслуживаете похвалу и признание со стороны руководства и коллег. По сравнению с зарплатой все это имеет гораздо большее значение.

После окончания университета Сяо Ван устроился в рекламную компанию на финансовую должность. Руководитель пообещал ему, что, если он будет хорошо работать, через полгода его зарплата удвоится. Услышав столь щедрое предложение, новичок приступил к работе с огромным энтузиазмом и трудился даже усерднее, чем старые сотрудники компании. Однако Сяо Ван не был человеком, умеющим довольствоваться достигнутым. Через два месяца он решил, что его уровень уже превзошел уровень старых сотрудников и что он вполне может получать высокую зарплату уже сейчас, а не ждать повышения через полгода.

С появлением этой мысли он стал очень нервным, перестал работать с прежним энтузиазмом и стал выполнять свои обязанности небрежно. Однажды, когда в конце месяца в компании проводился расчет, финансовому отделу нужно было срочно подготовить финансовую отчётность, и всем сотрудникам пришлось работать сверхурочно. Это вывело Маленького Вана из терпения, и он небрежно пробурчал: «Я не считаю, что обязан работать сверхурочно. За сверхурочную работу должны платить, к тому же днём я уже выполнил всё, что нужно было сделать».

Неожиданно эти слова услышал его непосредственный начальник. Прошло полгода, и Маленький Ван провёл это время в постоянных жалобах. Время летело быстро, но начальник ни разу не заговорил с ним о повышении зарплаты. Это ещё больше угнетало Маленького Вана, и в порыве гнева он уволился из компании.

Однажды, когда он сдавал резюме, он встретил коллегу из своей группы. Коллега был очень удивлён и рассказал ему о том, что произошло раньше. Коллега сказал ему: «Ты тогда был слишком нетерпелив и слишком сильно ориентировался на зарплату. На самом деле начальник очень ценил твои профессиональные навыки. Он собирался повысить тебе зарплату на третьем месяце и повысить в должности через полгода. Но потом твоя работа сильно разочаровала всех. Теперь уже поздно сожалеть». Услышав это, Сяо Ван сразу же сильно огорчился — ему пришлось начинать всё с нуля.

Если бы Маленький Ван работал не ради зарплаты, то он получил бы не только удвоенную зарплату, но и гораздо более широкие перспективы в жизни. Конечно, каждый работает ради работы, но если хочешь добиться лучшего развития, нужно научиться стремиться к чему-то — к мечтам, к тому, что любишь. Работай ради мечты, работай ради любви. Тогда твоя работа станет неотъемлемой частью твоей жизни.

Работа уже занимает большую часть нашего времени. Зарплата — это отражение наших профессиональных способностей и вознаграждение за них. Если человек работает только ради зарплаты, это все равно что есть только для того, чтобы наесться, не наслаждаясь вкусными блюдами: в таком случае работа теряет смысл и ценность.

Отличный сотрудник не работает только ради зарплаты — он понимает, что, работая исключительно ради денег, он многое теряет. У него позитивный подход к работе: он старается выполнять свои прямые обязанности на высшем уровне и стремится к реализации своих профессиональных мечтаний. Находясь в рабочей среде, он смотрит в перспективу, ориенти-

руется на долгосрочные и коллективные интересы, принося пользу компании и одновременно реализуя собственную ценность.

С сегодняшнего дня не работайте ради зарплаты, а воспринимайте работу как удовольствие, раскрывайте свой профессиональный потенциал и проявляйте инициативу, чтобы создать собственную карьеру и воплотить свои мечты.

2. Отношение к работе важнее профессиональных навыков

В каждой из 360 профессий есть свои мастера. Каждая работа и каждая профессия имеют свою ценность. Независимо от того, являетесь ли вы рядовым сотрудником или руководителем компании; независимо от того, насколько рутинна ваша работа, помните: всегда относитесь к ней серьезно и с энтузиазмом. Иногда отношение важнее способностей. То, как вы относитесь к работе, так и она отнесется к вам.

Возможно, вы считаете, что работа уборщика — это грязная работа, а работа строителя — тяжелый труд, и полагаете, что в этих профессиях нет престижа и они не позволяют проявить вашу ценность. Однако пренебрежительное отношение к этой работе только по этой причине является ошибкой. Работа не бывает престижной или непрестижной — если она полезна, она достойна того, чтобы вы ею занимались. Работа уборщика действительно не является престижной, но без уборщиков как бы вы могли видеть чистые улицы? Поэтому, пожалуйста, не смотрите на любую работу свысока.

Лю Си — выпускница педагогического вуза из списка «211», после окончания которого её направили преподавать в отдалённый горный район. По приезде в эти места она почувствовала себя совершенно беспомощной: обветшалые классные комнаты и несколько десятков учеников лишили её стремления и желания заниматься преподавательской деятельностью. Она чувствовала себя подавленной и растерянной, думая, что придется провести всю жизнь в этой обветшалой школе. Поэтому она попросила знакомых помочь с связями, рассылала резюме в надежде вернуться в провинцию и найти работу своей мечты. Однако ещё большее разочарование ей принесло то, что, каким бы выдающимся ни было её резюме и каким бы красивым ни было её сопроводительное письмо, ни одна организация не приняла её заявку.

В результате Лю Си вернулась в провинцию и нашла школу, куда можно было подать резюме. Проконсультировавшись с отделом кадров, она наконец поняла, почему работодатели не принимали её. Ни одна из организаций не хотела принимать на работу человека, который не справляется даже со своими основными обязанностями: даже если у тебя высокий профессионализм, но твое отношение к работе оставляет желать лучшего. Получив такую обратную связь, она пообещала себе, что отныне будет работать усердно и ответственно, и поверила, что даже в горной местности можно добиться больших успехов.

Вернувшись в горный район, она ориентировалась на местные реалии преподавания, скорректировала свой настрой и стала работать добросовестно и усердно. День за днём, год за годом она непрерывно менялась, превосходила саму себя и по-настоящему влилась в учительскую жизнь. Спустя десять лет она уже не была той юной и неопытной выпускницей университета, какой была вначале, а её педагогические навыки постоянно совершенствовались. Каждый её выпуск заканчивал школу с отличными результатами, а её научные статьи публиковались в авторитетных журналах.

В самый расцвет своей карьеры она получила приглашения от множества школ и образовательных учреждений. Местные телеканалы и газеты также активно освещали её выдающиеся достижения, высоко оценивая её отношение к работе и уровень преподавания. На протяжении многих лет подряд она признавалась лучшим преподавателем, создав на своей скромной должности прекрасную и незаурядную жизнь.

Твое отношение к работе отличает тебя от окружающих коллег. Человек, который усердно и активно трудится, со временем открывает для себя больше возможностей для карьерного роста. Принцип «занимайся делом и люби его» никогда не устареет. Восход и закат, день

за днём — одна и та же работа, но она становится другой в зависимости от твоего отношения к ней. Возможно, вы проведёте всю жизнь в обыденности, но благодаря своему отношению к делу она станет яркой и насыщенной.

У каждого своя карьера и свои перспективы: кто-то, проработав несколько лет, становится опорой компании и заслуживает уважения и признания начальства; кто-то, проработав более десяти лет, ничего не добился и по-прежнему находится на самых нижних ступенях корпоративной лестницы; а кто-то постоянно завидует карьере и перспективам других, не задумываясь о том, в чём же проблема. На самом деле, за исключением небольшого числа людей с чрезвычайно высоким IQ, все мы — обычные, ничем не выделяющиеся люди. А то, чего человек достигает, в определенной степени зависит от его отношения к делу.

Опытный специалист по кадрам при проведении оценки результативности сотрудников обращает внимание не только на их профессиональные навыки и достижения, но и на их отношение к работе. По его мнению, способности определяют, подходит ли человек для данной работы, а отношение — его карьерные перспективы.

Какое же отношение к работе должен демонстрировать сотрудник?

(1) Любовь к делу. Если вы утратили энтузиазм по отношению к своей работе, как тогда можно ожидать, что она принесет вам вознаграждение? Если вы искренне любите свою работу, то каждый день будете приходить на работу с радостью; работа станет для вас смыслом жизни, словно наслаждение изысканным блюдом; если же вы сильно ненавидите свою работу, то каждый день будете испытывать к ней отвращение; работа станет для вас настоящим адом, и, живя в этом аду изо дня в день, как можно надеяться на значительные изменения в своей жизни?

(2) Будьте активны и ответственны. Возможно, вы самый незаметный администратор на ресепшене, а может, вы скромный кассир — какую бы работу вы ни выполняли, помните: подходите к ней активно и ответственно, не пренебрегайте ни одной должностью. Если вы всегда будете выполнять свои обязанности на скорую руку, то сама работа будет выполнена некачественно, ваши показатели не будут расти, а команде это нанесет неисчислимый ущерб. Чтобы стать отличным сотрудником, нужно научиться относиться к работе активно и ответственно, принимая каждый вызов, который она бросает.

(3) Старайтесь изо всех сил и превосходите самих себя. Вам нужно сохранять уверенность в себе, старательно выполнять свои прямые обязанности, не стремиться к недостижимому, а твердо стоять на земле, а также верить в то, что на обычной должности можно добиться неординарных результатов. Усилия не всегда приносят плоды, но без усилий плодов точно не будет. Относитесь к успехам и неудачам в работе с усердием, не будьте ни высокомерными, ни поспешными, демонстрируйте свои способности в работе, превосходите себя и накапливайте опыт.

Возможно, сейчас вы все еще находитесь в растерянности, утратив цель и мотивацию к работе из-за недостаточных способностей и опыта. Тогда с этого момента начните любить свою работу и относиться к каждому заданию с энтузиазмом и ответственностью. Старайтесь выполнять свою работу на высшем уровне — только изменив свое отношение, вы сможете повысить свои способности. Помните: отношение и способности идут рука об руку, и только с правильным отношением можно повысить свои способности.

Один философ считал, что все способности человека должны уступать по важности его отношению к делу. Из этого видно, что отношение — это внутренняя движущая сила человека. Для компании хорошее отношение сотрудников к работе является залогом её успешного развития. Если все сотрудники смогут выработать правильное отношение к работе и полностью посвятить себя делу, то предприятие будет стремительно развиваться.

3. Будьте более активны и инициативны, чем ваш начальник

Вы завидуете топ-менеджерам, сидящим в роскошных офисах, и мечтаете, что однажды сами станете руководителем, будете управлять сотнями или даже тысячами сотрудников и

добьётесь впечатляющих успехов. Такая мечта вовсе не недостижима — к любой цели ведёт свой путь. Возможно, сейчас вы всего лишь рядовой сотрудник, но если вы стремитесь к большим достижениям и переменам, вам нужно работать более активно и инициативно, чем ваш начальник.

Возможно, вы думаете: «Компания не принадлежит мне, я всего лишь никому не известный рядовой сотрудник. Как бы я ни старался, всю выгоду получает босс, какое мне до этого дело?» Возможно, вы предпочитаете каждый день механически ходить на работу, быть пешкой в чужой игре и подчиняться чужим указаниям, чем трудиться не покладая рук. День за днём, зима сменяется весной, работа постепенно становится для вас лишь предлогом для безделья, а отсутствие начальника — оправданием для пассивности. Но вы даже не задумываетесь о том, что такие мысли и поступки на самом деле являются пустой тратой времени, тратой вашей молодости и лучших лет жизни.

Чем больше трудишься, тем больше получаешь. Ни блестящего происхождения, ни врождённого таланта — только трудолюбие незаменимо. Ваши усилия и результаты находятся в прямой пропорциональной зависимости. Возможно, усилия не всегда приносят результат, но без усилий результат гарантированно не будет. Успех любого великого человека любого поколения — это результат активных усилий. Это особенно верно по пословице «Тот, кто летит раньше, тот и долетает». Раз так, зачем же не отбросить все сомнения, рискнуть и действовать, проявив больше инициативы и активности, чем ваш начальник, чтобы завоевать аплодисменты и признание в своей профессиональной карьере.

У него не было блестящей внешности, не было дарованных природой преимуществ, но благодаря своей активности и инициативности он преобразился в страховой отрасли и создал непревзойденную легенду в этой сфере. Это Хара Иппей, один из лучших продавцов в страховой отрасли.

Продажи — это профессия, в которой большую роль играет внешний вид, и это стало для Хара Иппея серьёзным препятствием. Рост менее 160 см, непримечательная внешность — эти внешние недостатки повлияли на его имидж в глазах клиентов. Поначалу он везде наталкивался на препятствия, его результаты были посредственными, и он подвергался критике со стороны начальника. Это невольно подстегнуло его, и он долго размышлял: однажды он должен добиться большего успеха, чем его начальник. Раз у него есть некоторые недостатки по сравнению с другими, то нужно компенсировать их усердной работой и изменить ситуацию!

Для этого он отдавал работе все силы и составил для себя строгий график и план. Каждый день он вставал в пять часов утра и методично приступал к работе, не пропуская ни одного дня, ни при ветре, ни при дожде. В половине седьмого он точно по телефону договаривался с клиентами о времени визита; в семь часов наслаждался завтраком с женой, обсуждая рабочие вопросы; в восемь приходит в офис; после подготовки документов в компании с девяти утра до шести вечера без перерыва посещает дома клиентов, терпеливо предлагая товары и давая подробные объяснения; в восемь вечера он подводит итоги дня и анализирует свою работу, а также планирует следующий день, а в одиннадцать ровно ложится спать.

Возможно, именно убежденность заставляет его работать с большей инициативой, чем его начальник. От первоначальных отказов до последующих побед в продажах — он преображался день за днём, рос день за днём, реализовал свою мечту благодаря позитивному и инициативному подходу и доказал миру, что нет ничего невозможного.

Инициативность всегда важнее таланта! Какими бы сильными ни были способности человека, если он не проявляет инициативы и не действует активно, как можно рассчитывать на успех? Судьба всегда благоволит тем, кто проявляет инициативу и усердно трудится. Возможно, наши таланты немного уступают талантам других, но мы можем с энтузиазмом и упорством относиться к своему будущему и работе. В мире нет ничего невозможного для тех, кто действительно хочет этого. Помните: вы — лучшие. Только проявив больше инициативы, чем

ваш начальник, вы сможете стать начальником; просто сидеть сложа руки и ждать результатов невозможно.

На рабочем месте вам следует проявлять ещё большую инициативу и активность, чтобы создавать собственную ценность. Только те, кто всегда работает с инициативой и активностью, имеют больше шансов добиться впечатляющих результатов. Чтобы выделиться в эту эпоху жесткой конкуренции, нужно своей инициативой и активностью менять настоящее и будущее.

Будьте более активны и инициативны, чем ваш начальник, и всегда относитесь к работе как к своему делу. В одной компании начальник решил освоить новый рынок и для этого отправил троих сотрудников — А, Б и В — на место для изучения ситуации и составления маркетингового плана.

Получив задание, А, Б и В приступили к делу. А посчитал, что дело очень простое, поэтому не провел полноценного маркетингового исследования, а просто нашел в интернете немного информации, отделался на скорую руку и сдал задание. Б разослал несколько анкет, но после сбора ответов не провел их тщательного анализа.

В отличие от них, В. лично посетил рынок на месте: помимо рассылки анкет и проведения опроса, он проанализировал, как местные жители используют данный продукт. Он проявил инициативу, обсудил результаты с начальником и сравнил их с ситуацией на других рынках. В итоге он представил начальнику отчет, который тот оценил положительно.

В эпоху столь жесткой конкуренции каждый мечтает стать профессионалом в своей сфере и надеется вывести свою карьеру на новый уровень.

Для этого вам необходимо выполнить следующие три пункта:

(1) Строго планировать своё рабочее время. Независимо от того, присутствует ли начальник или нет, вы должны придерживаться своего графика и, при необходимости, продлевать рабочий день.

(2) Всегда опережайте начальника. Вы должны исходить из интересов начальника и компании, думать так, как думает начальник, и облегчать его рабочую нагрузку.

(3) Постоянно мотивируйте себя. В любой момент вы должны убеждать себя, что вы — лучший, и с помощью активной позиции менять всё вокруг. Если возникают проблемы, их нужно решать, ни в коем случае не уклоняйтесь от ответственности.

Причина, по которой начальник стал начальником, заключается в его неустанных усилиях и упорном труде. Если вы хотите превзойти своего наставника, вам нужно проявлять ещё большую инициативу, чем он. Если вам удастся это, то вы уже недалеко от успеха.

4. Доводите простые дела до совершенства

Многие не любят заниматься простыми делами, считая, что они вообще не стоят внимания: вместо того чтобы тратить время на такие бесполезные вещи и растрачивать свое драгоценное время, лучше найти что-то увлекательное и заняться более сложной работой. Однако на самом деле всё обстоит иначе: если человек не может справиться даже с простыми задачами, как он тогда справится со сложными? Всем известно, что «практика делает мастера»: если человек способен довести простые дела до совершенства, то сложные задачи для него не будут представлять никакой проблемы.

Любое дело в этом мире, будь то простое или сложное, достойно того, чтобы мы им занимались. Никогда не пренебрегайте своей работой: каждая сложная задача — это совокупность простых. Поэтому при выполнении любой работы вы должны выкладываться на полную, и стремиться к совершенству. Посмотрите на эти высотные здания: как бы они могли возвышаться над городом, если бы не совокупность каждого кирпича и каждой черепицы?

Каждый стремится проявить свои способности и превосходство на сцене, но порой зацикливается на стадии мечтаний, стремясь к недостижимому и забывая о пути, лежащем прямо под ногами. Успех каждого начинается с самой базовой работы. Чем проще и базовее работа,

тем ярче можно проявить свою ценность. Каждая простая работа достойна того, чтобы мы её выполняли, и не просто выполняли, а доводили до совершенства.

Молодая монахиня, поступив в монастырь, хотела заниматься чем-то более сложным. Но, к её удивлению, ей поручили простую работу — ткать гобелены. Сначала она проявляла терпение и каждый день усердно трудилась, но через несколько недель ей надоела эта работа, и она решила, что это совсем не для неё, и захотела сменить занятие.

Однажды, чувствуя себя совершенно опустошённой, она вздохнула: «Я действительно не знаю, чем я занимаюсь. Их инструкции слишком расплывчаты. Я то тку ярко-жёлтыми нитями, то завязываю узлы, то обрезаю их — действительно не понимаю, что я делаю. Эта работа не имеет для меня никакого смысла, я больше не могу так продолжать». Неожиданно старая монахиня, стоявшая рядом, услышала её слова и сказала: «Твоя работа — это не пустая трата времени, и она не лишена смысла. Кажется, что твоя работа — лишь небольшая часть, но на самом деле она имеет решающее значение. Я отведу тебя в одно место, и ты всё поймёшь».

Полная любопытства монахиня последовала за пожилой монахиней в мастерскую и остановилась перед разложенным там гобеленом — она просто остолбенела. Только тогда она поняла: оказывается, они вышивали картину «Поклонение волхвов», а та часть, которую она вышивала, представляла собой нимб над головой Младенца Иисуса. Она и представить себе не могла, что такая простая работа, которую она выполняла, на самом деле была чем-то столь великим. Поняв эту истину, монахиня осталась верна своей работе и своему делу, усердно трудилась и довела своё дело до совершенства. Возможно, она пока не видела всей красоты гобелена в целом, но гобелен создаётся именно на основе простых стежков. Поэтому она должна была стараться ещё больше, чтобы сделать свою работу ещё лучше.

Только когда человек старательно выполняет свою работу, доводя простые дела до совершенства, его труд наполняется смыслом. Любая работа представляет собой цепь, в которой все звенья взаимосвязаны, и отсутствие даже одного из них делает её невозможной. Только когда каждый занимает своё место и выполняет свою роль, вся работа в целом обретает должную ценность и значение. А вы, благодаря простоте, станете более жизнерадостными и уверенными в себе, что поможет вам лучше справляться с сложными задачами.

Если в компании каждый сотрудник не хочет заниматься простыми задачами и выполняет свою работу отбывая номер, как можно тогда рассчитывать на полноценное выполнение работы? В конечном итоге это принесет компании лишь ненужные убытки, а собственные перспективы окажутся под угрозой. Напротив, если каждый сможет довести простые вещи до совершенства, то будущее всего предприятия будет непременно светлым и благополучным.

Он был выпускником престижного университета. После окончания учебы он был полон радости, полагая, что сможет найти удовлетворяющую его работу. Неожиданно для него это обернулось глубоким ударом. Поступив на работу в компанию, начальник поручил ему чистить унитазы и сказал: «Через месяц я проведу оценку твоих навыков. Если ты пройдешь проверку, то станешь полноправным сотрудником нашей компании».

Из-за этого он испытывал растерянность и смятение, хотел сдаться, но не мог смириться с тем, что уготовила ему судьба. Каждый день он с огромной тщательностью чистил унитазы, стремясь делать это как можно лучше. Прошло десять, двадцать, тридцать дней, и настал день проверки. Он, как обычно, очень тщательно убирал и продемонстрировал свою работу перед руководством. В тот момент, когда спустили воду в туалете, он наполнил бумажный стакан водой и выпил её залпом.

Все были ошеломлены: если он даже с такой задачей справляется так хорошо и тщательно, то, несомненно, он — редкий талант. За это компания возложила на него важную ответственность, а он, постоянно воодушевляя себя, проложил свой собственный блестящий путь в профессиональной карьере.

Поэтому для каждого сотрудника порой самое главное — выполнять повседневную простую работу тщательно, до совершенства и неуклонно придерживаться этого подхода. Именно такие люди легче достигают успеха.

Добиться успеха несложно, но и для того, чтобы хорошо выполнять простые задачи, требуются наши усилия. Превосходный сотрудник способен довести простые дела до совершенства, раскрыть свои сильные стороны и способности на обычной должности, постоянно повторяя свои действия, постоянно преодолевая пределы и делая их всё лучше. Каждому сотруднику ни в коем случае не следует пренебрегать своей работой; нужно научиться быть достаточно спокойным и уравновешенным, преобразовываться в простоте, достигать совершенства и бросать вызов будущему.

Успех — это активное и инициативное выполнение простых задач на высшем уровне. Не сомневайтесь в том, что простое может стать для вас вызовом: только достигнув совершенства, вы станете лучше. Поэтому сейчас вам нужно отбросить все опасения, расти в простоте, бросать вызов сложностям в простоте и развивать свою карьеру в простоте.

5. Всегда будьте на шаг впереди других

Великий древнегреческий философ Сократ однажды сказал: «Чтобы заставить мир двигаться, нужно сначала самому начать двигаться». Эти слова призваны показать нам важность проактивности. Проактивность не теряет актуальности ни в одну эпоху: во всём мы должны научиться действовать первыми, опережать других и захватывать инициативу. Пассивный наблюдатель ничего не получит — его ждут лишь отставание и поражение.

Возможности не ждут, и если вы не воспользуетесь моментом, никто не даст вам шанса. Возможности, которые появляются, мимолетны, и тот, кто ждет, что «пирог упадет с неба», никогда не попробует вкусного блюда. Как гласит пословица: «Кто рано встает, тот червячка ловит; кто громче плачет, тот молоко получает». В эпоху жесткой конкуренции, если вы не будете проявлять инициативу и не опередите других, вас просто раздавят. Возможно, именно такая возможность отделяет вас от успеха всего на один шаг. Никто не хочет этого — никого не хочется терять время в ожидании и упускать в ожидании то великолепие, которое по праву принадлежит вам.

Всегда будьте на шаг впереди других — любой руководитель ценит инициативных и проактивных сотрудников, способных действовать на опережение. Превосходный сотрудник не ждет, пока представится возможность, а сам создает её в процессе работы, расширяя свои карьерные перспективы и принося компании заслуженную прибыль. Пассивный и безинициативный сотрудник, какими бы сильными ни были его профессиональные навыки и знания, из-за своей медлительности и ожидания будет снова и снова упускать возможности, а его личностное развитие застрянет в тупике — он навсегда останется никому не известным рядовым сотрудником, живущим в «башне из слоновой кости».

Это верно как для отдельного человека, так и для компании в целом. Хороший руководитель умеет улавливать бизнес-возможности: предвидя их появление, он действует на шаг раньше других. Он смело мыслит и действует, не боится выходить за рамки привычного и ведёт своих сотрудников к достижению новых высот. В сравнении с этим, компании, которыми руководят такие опережающие других руководители, становятся всё сильнее и крупнее, и в конечном итоге занимают лидирующие позиции в своей отрасли.

Го Тай-мин, генеральный директор группы Foxconn, часто говорит своим сотрудникам: «Отставая на один шаг, отстаешь во всём; опережая на один ход, опережаешь во всём». Возглавляемая им группа компаний всего за тридцать лет вошла в рейтинг 100 лучших мировых ИТ-компаний по версии американского журнала «Business Monthly»; сфера её деятельности охватывает компьютерную, телекоммуникационную и электронную отрасли, и она является важным партнёром таких компаний, как Microsoft, HP и Dell. Именно поэтому Го Тай-мин получил в отрасли прозвище «Чингисхана» китайской электронной промышленности.

Он предъявляет такие требования к сотрудникам и сам действует точно так же. По мнению Го Тай-мина, если он в чём-то уверен, он всегда первым, опережая всех остальных, приступает к делу. Однажды одна зарубежная компания направила закупщика на Тайвань для приобретения крупной партии компьютерной продукции. Чтобы заполучить этот крупный заказ, представители нескольких крупных тайваньских компьютерных компаний отправили своих сотрудников в аэропорт, чтобы встретить этого «бога богатства» и пригласить его к себе. Для этого компании применили все свои уловки и придумали самые разные способы.

Однако, к всеобщему удивлению, как только самолёт приземлился, Го Тай-мин неожиданно появился на глазах у всех вместе с этим закупщиком. Все ошеломились: все предыдущие усилия пошли насмарку. Оказалось, что Го Тай-мин заранее досконально изучил маршрут собеседника и, опередив конкурентов, действовал на упреждение. Воспользовавшись «случайной встречей», он полетел с клиентом на одном рейсе обратно на Тайвань во время его пересадки. Его опережение принесло компании огромную прибыль и продемонстрировало его способности как выдающегося менеджера.

Поэтому всегда быть на шаг впереди других имеет решающее значение. Возможно, вы тщательно подготовились и продумали множество стратегий, но даже если вы обладаете огромными способностями и у вас есть отличный план, но вы не приступаете к действиям и позволяете другим опередить вас, то все ваши усилия пойдут насмарку. Вам останется только завидовать чужим достижениям и упрекать себя.

Однако не все сотрудники осознают важность того, чтобы быть на шаг впереди. Они считают: раз уж все мы сотрудники, разве не достаточно просто каждый день по плану выполнять поручения начальника? Но при этом они упускают из виду одну важную вещь: возможности всегда достаются тем, кто проявляет инициативу и опережает события.

А и Б — оба являются менеджерами по продажам в одной рекламной компании. У них одинаковый уровень образования и возраст, они устроились на работу в один и тот же год и выполняют одинаковую работу. Однако спустя три года А уже стал одним из ключевых сотрудников компании и пользуется признанием начальника, а Б по-прежнему остаётся рядовым менеджером по продажам. Почему между ними возникла такая большая разница?

Вначале у обоих были одинаковые способности, и оба понимали, насколько сложна эта работа, поэтому поддерживали друг друга и упорно продолжали выполнять свои обязанности. Однако со временем Б. решил сдаться, посчитав, что это слишком тяжело. Он задавался вопросом, зачем ему так изнурять себя, ведь достаточно просто выполнять ежедневные задачи, и поэтому перестал прилагать такие же усилия, как раньше.

А А не думал так и продолжал каждый день усердно и прилежно работать. Он составил для себя строгий график: вставал раньше В и возвращался домой позже него. Именно благодаря этому А. удалось найти крупного клиента, и благодаря его неустанным усилиям и постоянному общению с клиентом ему удалось заключить с ним договор, принеся компании прибыль. А В. каждый день бездельничал, ждал, когда начальник выплатит ему зарплату, не хотел работать и в итоге мог только ждать, когда его уволят.

Именно из-за пассивности и лени Б., считавшего, что получать ежемесячную зарплату — это уже хорошо, он превратился в марионетку на работе и стал неудачником.

Независимо от того, кем вы работаете и насколько вы талантливы, вы должны помнить: нужно опережать других на один шаг и стремиться занять выгодное положение в своей сфере. Для отличного сотрудника гораздо важнее всегда быть на шаг впереди других, использовать первые возможности и действовать на опережение.

Посмотрите на успешных людей вокруг вас, посмотрите на своего начальника — все они добились успеха, воспользовавшись первыми возможностями. Возможности не ждут, и вместо того, чтобы ждать, пока судьба разрушит ваши планы, лучше действовать на опережение и

взять судьбу в свои руки. У вас есть все возможности бороться за свое будущее, а не сидеть сложа руки и оставаться вечно никому не известным рядовым сотрудником.

6. Старайтесь каждый день делать чуть больше

Успешные люди, выделившиеся среди миллионов продавцов, так описывали свой опыт: если вы хотите превзойти других и стать успешным продавцом, вы должны каждый день делать чуть больше, чем другие. Например, если сегодня другие посещают 10 клиентов, а вы посещаете на 5 больше, то за месяц вы посетите на 150 больше, чем другие, а через год или несколько лет ваше состояние будет огромным. Из этого видно, насколько важно для успеха каждый день делать чуть больше.

На самом деле, настойчивое стремление делать каждый день чуть больше — это секрет успеха бесчисленного множества людей. Даже обычный сотрудник, если будет придерживаться принципа «делать чуть больше», сможет выделиться из общей массы и создать для себя больше возможностей для успеха. Иногда до успеха вас отделяет всего лишь одно «чуть больше». Для многих людей сделать чуть больше — это, конечно, возможно, но сложность заключается в том, чтобы делать это день за днём.

На любой должности ни в коем случае не стоит думать: «В любом случае, сегодня я уже выполнил свою работу», и ни в коем случае не следует считать, что «мне достаточно просто выполнять эту работу каждый день и получать такую зарплату». Отличный сотрудник, выполнив поставленные задачи, сам найдет себе дело, потому что, с его точки зрения, это не только платформа для повышения собственной квалификации, но и способ привлечь внимание начальника, обеспечить себе больше возможностей для карьерного роста и открыть перед собой новые перспективы.

Когда Ло Донис только начал работать на Дюранта, он был всего лишь совершенно обычным и незаметным сотрудником, занимал низкую должность и получал скромную зарплату. Однако одна случайная сверхурочная работа изменила всю его дальнейшую карьеру. Однажды Донис работал до позднего вечера, и, уходя с работы, неожиданно заметил, что в кабинете его начальника ещё горит свет. Подойдя ближе, он увидел, что мистер Дюрант по-прежнему увлечённо что-то записывает, усердно работая. В течение нескольких дней подряд каждый раз после окончания рабочего дня он замечал, что мистер Дюрант по-прежнему остаётся в офисе и продолжает работать.

В конце концов он подумал: раз мой начальник работает день и ночь, то и ему следует оставаться в офисе после окончания рабочего дня. Конечно, никто из руководства компании не требовал от Дониса этого, но, видя такую преданность делу со стороны своего начальника, он почувствовал, что должен остаться и оказать мистеру Дюранту необходимую помощь.

Мистер Дюрант был очень преданным своему делу начальником, и в связи с работой ему часто приходилось искать документы, распечатывать и копировать материалы. Поначалу он сам занимался всей этой работой. Позже, заметив Дониса в офисе, он попросил его подойти и помочь. Со временем это вошло в привычку Дониса, и каждый день он оставался с мистером Дюрантом, работая до поздней ночи.

Именно благодаря настойчивости Дониса, его стремлению каждый день делать чуть больше, чем другие сотрудники, его усилия не остались незамеченными для мистера Дюранта, и вскоре он стал его правой рукой. В то же время его профессиональный уровень и компетенции постоянно росли, в результате чего он был назначен генеральным директором одной из дочерних компаний. Причина таких достижений Дониса заключается в том, что он следовал принципу «каждый день делать чуть больше».

На самом деле, многие люди достигают успеха именно потому, что делают чуть больше, чем другие. При одинаковой работе, одинаковом времени и одинаковых задачах достижения разных людей могут значительно различаться. Человек, добивающийся выдающихся результатов, каждый день ставит перед собой небольшую цель и говорит себе, что нужно каждый

день делать чуть больше, чем другие. Со временем это приводит к значительным изменениям и достижениям.

Ваши достижения на работе прямо пропорциональны тому, чего вы вкладываете в неё. Бесчисленные успешные люди добились выдающихся результатов именно благодаря тому, что день за днём делали чуть больше, чем другие. На работе, конечно, мы должны хорошо выполнять свои прямые обязанности. Но помимо этого мы должны проявлять больше инициативы, прилагать чуть больше усилий, каждый день делать чуть больше и превосходить ожидания начальника чуть больше. Со временем такая настойчивость откроет перед вами больше возможностей.

Ли, получившая степень бакалавра по специальности «Журналистика и издательское дело», после окончания университета устроилась на работу в одну из газетных компаний. В начале карьеры она была всего лишь рядовой машинисткой, отвечавшей за ввод текстов. Находясь на самом нижнем уровне иерархии компании и выполняя каждый день однообразную работу, она, тем не менее, нашла удовольствие в наборе текста.

Поначалу, из-за незнакомства с текстами, её скорость набора составляла в среднем 80 иероглифов в минуту, тогда как у других коллег — 100. Поэтому она сказала себе: «Каждый день я должна делать чуть больше, чем другие, усердно тренироваться, чтобы превзойти остальных и не опускаться ниже средней скорости». Такая цель придала ей уверенности, и вскоре её скорость превысила средний показатель, достигнув 120 иероглифов в минуту.

Однако она не остановилась на достигнутом, поскольку знала, что в компании есть те, кто печатает быстрее неё. Поэтому она сказала себе, что по-прежнему должна каждый день много тренироваться, чтобы превзойти скорость руководителя группы, составлявшую 180 знаков. Каждый день, завершив положенную работу, она оставалась на работе до позднего вечера, чтобы повысить свою скорость набора текста. Через месяц её скорость превысила скорость руководителя группы и достигла 190 знаков в минуту.

В конце года компания провела оценку результативности, и она заняла первое место благодаря высокой скорости и точности набора текста. За свои выдающиеся достижения она получила повышение: поскольку прежняя руководительница группы наборщиков ушла в декретный отпуск, она естественным образом заняла эту должность, чем вызвала восхищение у всех. После этого она не остановилась на достигнутом, а стала работать еще усерднее. Каждый день после работы, используя свободное время, она тщательно изучала специфику должности «редактора». Благодаря постоянному обучению и исследованию она постепенно продвигалась по карьерной лестнице и в конце концов заняла должность редактора-издателя. Своей настойчивостью и усердием она показала нам, какое значение имеет «делать чуть больше».

Старайтесь каждый день делать чуть-чуть больше — это позволит вам постоянно мотивировать и стимулировать себя, относиться к работе с ещё большей серьёзностью и выделиться среди миллионов других сотрудников. Усилия всегда приносят плоды, не бойтесь, что ваши достижения останутся незамеченными — все ваши старания будут справедливо оценены.

Возможно, ежедневные небольшие дополнительные усилия отнимут у вас время, которое вы могли бы посвятить отдыху, но зато вы получите за это особые плоды. Помните: в профессиональной среде именно ваша настойчивость может помочь вам случайно встретить удачный шанс. Шанс приходит ни рано, ни поздно — он принадлежит именно тем, кто проявляет настойчивость и прилагает усилия.

7. Всегда предъявляйте к себе самые высокие требования

Без давления нет мотивации, а без требований к себе наступает леность, и ничего не будет достигнуто. Некоторые сотрудники выделяются из общей массы и достигают выдающихся результатов именно потому, что всегда предъявляют к себе строгие требования и руководствуются самыми высокими стандартами. Независимо от того, насколько престижна их профессия и насколько проста их работа, они всегда ставят перед собой самые высокие цели,

принося прибыль и создавая ценность для компании, а заодно повышая собственные способности и профессиональный уровень.

Потенциал каждого человека безграничен, и вы никогда не узнаете, насколько вы действительно хороши. Чем выше ваши ожидания от себя, чем выше вы ставите для себя планку, тем сильнее вы сможете раскрыть свой внутренний потенциал и сильные стороны. Это чрезвычайно ценное качество для сотрудника: человек может требовать от себя высоких стандартов, но трудно делать это последовательно. Для этого нужны настойчивость, терпение и упорство. Под влиянием высоких стандартов вы будете постоянно превосходить себя и достигать поставленных целей.

Для отличного сотрудника, если он способен достичь 100 %, он не остановится на отметке 99 %; если он способен достичь 110 %, он не остановится на отметке 100 %. Поэтому, чтобы стать выдающимся человеком, необходимо научиться доводить свои слова и поступки до совершенства, работать проактивно и ни в коем случае не относиться к своей работе как к случайному времяпрепровождению. Задумайтесь: почему при выполнении одной и той же работы одни быстро получают повышение, а вы остаётесь на прежнем месте? Причина в том, что другие научились предъявлять к себе высокие требования, чтобы стать ещё лучше.

Он был плотником, и работы, выполненные под его руководством, были великолепны и заслужили признание многих людей. Перед началом строительства каждого дома — от выбора древесины до выбора архитектурного стиля — он всегда предъявлял к себе высокие требования, создавая одно шедевр за другим и завоевывая расположение своего работодателя.

Время шло, плотник уже не был молод, и в мгновение ока наступил возраст выхода на пенсию. Заказчик был ему очень благодарен за многолетнюю помощь, благодаря которой он накопил немало богатства. Когда плотник собирался уходить, заказчик спросил его, не мог бы он построить последний дом в качестве прощального подарка. Плотник согласился, но в душе он так не считал. Он думал про себя: «Я работал на тебя всю жизнь, а в конце ты не только не даёшь мне денег в качестве прощального подарка, но ещё и просишь построить тебе ещё один дом».

Мысли плотника уже совершенно не были сосредоточены на работе, и он перестал требовать от себя столько, сколько раньше. Раз это был последний раз, он решил поступать по своему усмотрению: работал небрежно и позволил подчинённым самим выбирать древесину. В результате подчинённые сэкономили на материалах, а плотник не проверил их как следует и на скорую руку построил дом из некачественных материалов. Он подумал про себя: «Наконец-то я могу уйти».

В день сдачи заказа заказчик, увидев такую работу, был потрясён. Он сказал плотнику: «Ты трудился всю жизнь, и я поручил тебе построить последний дом — это мой подарок тебе». Плотник ошеломился и был полон сожалений: если бы он знал, что строит дом для себя, он бы обязательно предъявил к себе высокие требования, а теперь получилось некачественное сооружение, но исправить уже было поздно. Плотник всю жизнь был строг к себе, но в конце концов не смог довести дело до конца — это действительно жаль.

Человек может предъявлять к себе строгие требования, но очень трудно делать это последовательно. Если бы плотник проявил чуть больше настойчивости и создал последний шедевр, это принесло бы ему огромную радость, а не ужас. Чтобы стать отличным сотрудником, нужно поступать именно так, а не халтурить, считая дело неважным и выполняя его на скорую руку. Это не только безответственность по отношению к компании, но и безответственность по отношению к самому себе.

Менеджер по кадрам одной современной компании, говоря о требованиях к сотрудникам, отметил: «Самое высокое требование, которое компания предъявляет к сотруднику, — это не то, какого уровня она требует от него, а то, какого уровня он требует от себя сам. Превосходный сотрудник способен трезво оценивать свои способности, ставя перед собой цель и уста-

навливая стандарт на каждом этапе. Именно благодаря этим стандартам он постоянно мотивирует себя в работе, непрерывно совершенствуется и достигает блестящих успехов в своей профессиональной карьере».

Итак, на что следует обратить внимание сотруднику, предъявляющему к себе высокие требования?

(1) Исходите из реальности, не ставьте перед собой непосильных задач.

Вы должны стоять твёрдо на земле и трезво оценивать свои способности. Исходя из своих реальных возможностей, ставьте перед собой определённые стандарты. Например, если вы печатаете 50 символов в минуту, не стоит ставить перед собой цель достичь скорости 200 символов за несколько дней. Любые стандарты должны основываться на реальности, поэтому всегда исходите из реальных возможностей.

(2) Действуйте пошагово и воплощайте свои планы в жизнь.

Установив стандарты, необходимо действовать пошагово, шаг за шагом; ни в коем случае не пытайтесь достичь всего сразу — это невозможно. Вы можете составить план, разделив его на несколько небольших задач, и постепенно их выполнять. Достижение любого стандарта требует практических действий — на словах победу не выиграть. Помните: эти стандарты вы установили сами, и никто не сможет помочь вам в их достижении.

(3) Принимайте контроль со стороны окружающих.

В некоторых случаях, если у вас не очень сильная самодисциплина, вы можете обратиться к коллегам за контролем. Контроль и подбадривание помогут вам достичь своих целей. Возможно, они не смогут следить за вами постоянно, но смогут дать вам практические советы. Это также является неотъемлемой частью вашего развития.

Потенциал и талант нужно раскрывать, а стандарты — воплощать в жизнь. Ваша жизнь не так хрупка, как вам кажется; вам нужно закаляться в условиях высоких требований, расти и преобразовываться в соответствии с ними. Любой выдающийся сотрудник постоянно превосходит себя и меняется, руководствуясь высокими стандартами. А вам нужно просто начать прямо сейчас, от начала до конца, неуклонно придерживаться своих целей, менять себя, закаляться и создавать лучшее будущее.

С сегодняшнего дня предъявляйте к себе более высокие требования, с сегодняшнего дня меняйте себя, меняйте будущее!

8. Работа — это путь самосовершенствования

Почему ты работаешь? Увидев этот вопрос, ты, возможно, найдешь в себе миллион ответов. Возможно, ты скажешь, что работа нужна для того, чтобы зарабатывать деньги, содержать семью, обеспечивать себя и жить лучше; возможно, ты скажешь, что работа нужна для самосовершенствования, и что, приобретя столько навыков, не работать — значит зря потратить столько лет усилий; возможно, ты скажешь, что работа сама по себе — это тенденция, и что без работы как будет развиваться общество и как люди смогут прогрессировать. У каждого свое отношение к профессии, и в душе у каждого есть миллионы причин, по которым он занимается той или иной профессией. Но разве это и есть единственная причина, по которой мы работаем?

Отличные сотрудники рассматривают работу не просто как профессию, как средство удовлетворения своих материальных потребностей, но и как дело всей своей жизни. С их точки зрения, если работа — это просто ежедневная рутина или если ваш взгляд всегда сосредоточен на материальных благах, таких как зарплата, то когда эти вещи перестанут вас удовлетворять, вы обнаружите, что даже если изначально вам удавалось сохранять энтузиазм по отношению к самой работе, со временем этот энтузиазм постепенно исчезнет, вы начнете уставать от своей работы и превратитесь в её раба.

Если человек воспринимает работу как путь самосовершенствования, он достигнет совершенно иных результатов. Так называемое самосовершенствование, по сути, заключается в том, чтобы рассматривать работу как своё дело. Поскольку работа — это ваше дело, вы все-

гда будете сохранять к ней энтузиазм и интерес, посвящая ей всё своё сердце и душу. В процессе работы вы усвоите свои различные способности и ценности, воспринимая её как сцену, на которой можно продемонстрировать свою мудрость и способности, и, постоянно совершенствуясь в работе, станете лучшей версией себя. Проще говоря, если вы будете воспринимать работу как путь самосовершенствования, то найдёте в ней смысл жизни, радость и счастье. Ищите удовольствие в работе, ищите в ней источник жизненной радости, а не позволяйте работе управлять вами и порабощать вас.

Он был очень молодым аспирантом. После получения докторской степени он не пошёл по стопам других и не устроился в престижную отрасль, сразу став руководителем высшего звена. По его мнению, всё нужно начинать с нуля, и он сам должен создавать своё будущее. Он верил в свой потенциал и считал, что, начав с самых низов, он всё равно сможет построить необычное будущее.

Он отклонил предложения о работе от множества компаний и добровольно устроился на предприятие по производству двигателей внутреннего сгорания в качестве контролера качества. Ему было все равно, насколько его образование превосходило образование других: поначалу его зарплата была такой же, как у рядового рабочего. Но ничто из этого не заставило его сдаться — он сказал себе, что выбранный им путь он должен пройти до конца, даже если придется идти на коленях.

В процессе проведения контроля качества он с открытым сердцем обращался за советами к опытным сотрудникам и обнаружил, что многому научился. Параллельно с контролем качества он не забывал и о других задачах: он провёл исследование общей деятельности компании и местного рынка. Через месяц он обнаружил, что у компании высокие производственные затраты и низкое качество продукции. В связи с этим он обратился к руководству предприятия, подготовив обширные материалы, и убедил начальника провести инновационные реформы, чтобы завоевать рынок.

Увидев его поведение, руководство скептически отнеслось к нему и спросило: «Я плачу тебе не так уж много, и, судя по твоему образованию, ты мог бы устроиться в более престижную компанию с более высокой зарплатой. Почему же ты так усердно работаешь?» Он ответил руководству: «Я поступаю так, потому что я рассматриваю эту работу как своё дело, и это приносит мне пользу. Я готов начинать с самых низов и не упускать ни одного этапа. Только так я смогу лучше реализовать свой потенциал». Услышав это, начальник принял его предложение. Всего за год компания преобразилась, а он постепенно продвигался по служебной лестнице, постоянно совершенствуя свои навыки, и его зарплата выросла в несколько раз.

Главная причина его безграничного энтузиазма, способность отбросить все опасения и заботы и полностью посвятить себя работе заключалась в том, что он рассматривал работу как своё дело, как путь самосовершенствования. Такое отношение очень ценно и достойно того, чтобы каждый взял его себе в пример.

Конечно, мы не отрицаем, что у человека может быть цель обрести материальное благосостояние благодаря работе. Однако, если мы будем постоянно ставить материальное благосостояние на первое место, то обнаружим, что никогда не сможем встать на путь к богатству. Напротив, если мы будем рассматривать работу как дело своей жизни, как духовную практику, то постепенно обнаружим, что то, чем мы занимаемся, — это ценная и значимая работа, и материальное благосостояние, к которому мы стремимся, придет к нам само собой.

Работа — это духовная практика. Каждый сотрудник должен придерживаться такого отношения к работе, только тогда вы сможете полностью посвятить себя своему делу и сохранить энтузиазм. Вы будете ответственно относиться к своей работе и к своему делу, сможете спокойно решать различные проблемы, возникающие на работе, и почувствуете радость и счастье, которые дарит вам жизнь и работа.

С сегодняшнего дня относитесь к работе как к духовному совершенствованию, трудитесь ради своей карьеры, а не работайте просто ради работы!

С сегодняшнего дня относитесь к работе как к духовному совершенствованию, с уверенностью встречайте вызовы и будущее, создавайте свою собственную карьеру!

С сегодняшнего дня воспринимайте работу как путь самосовершенствования, любите свою работу и свое дело, реализуйте свою ценность!

С сегодняшнего дня воспринимайте работу как путь самосовершенствования, измените своё отношение к ней и наслаждайтесь тем прекрасным, что она дарит!

С сегодняшнего дня относитесь к работе как к духовному пути: даже на самой обычной должности вы сможете создать свою собственную легенду!

С сегодняшнего дня воспринимайте работу как путь самосовершенствования, будьте хозяином своей карьеры!

Глава 3. Нести ответственность с гордостью: не искать оправданий неудачам, а искать пути к успеху

Как сотрудник компании, раз вы выбрали эту работу, вы должны относиться к ней со всей серьёзностью и ответственностью. Каждый сотрудник должен развивать в себе чувство миссии и брать на себя возложенную на него ответственность. Если каждый сотрудник будет осознавать и выполнять свои обязанности, то компания непременно станет сильнее. В то же время ваши личные достижения и развитие будут ещё более впечатляющими.

1. Развивайте сильное чувство миссии

Независимо от того, идет ли речь о компании или о члене команды, каждый должен обладать сильным чувством миссии. Миссия — это движущая сила роста компании. Поэтому при подборе персонала компании уделяют особое внимание чувству миссии сотрудников. Сотрудник с сильным чувством миссии, движимый этой мотивацией, стремится к своим целям, совершенствует свои навыки и способности, создавая ценность и благо для компании. Для таких людей миссия уже стала неотъемлемой частью их жизни. Общая миссия способна сплотить всех сотрудников компании, заставить их работать на достижение целей предприятия, не сдаваться при неудачах и совместно преодолевать трудности.

В процессе роста и развития компании повышаются и личные способности сотрудников. Под руководством общей миссии все члены коллектива осознают каждый свой вклад в дело компании. Как говорится, «много рук — много дел». Каждый, вкладывая всю душу в дело, способен объединить усилия и внести свой вклад в прогресс компании. Для них работа — это отнюдь не просто средство удовлетворения собственных материальных потребностей; даже самая простая работа, с их точки зрения, является незаменимым звеном в функционировании всего общества.

В таких всемирно известных университетах, как Уортонская школа бизнеса в США и Гарвардская школа бизнеса, первым предметом, который изучают первокурсники, является курс по политике, включающий такие темы, как миссия бизнеса, деловая этика, а также миссия и этика предпринимателя.

Однако на самом деле миссия предприятия обретает полный смысл только тогда, когда она воплощается в каждом сотруднике. Если каждый сотрудник будет обладать сильным чувством миссии, то перспективы развития предприятия станут безграничными, а само предприятие просуществует гораздо дольше. Можно сказать, что сильное чувство миссии имеет решающее значение как для развития предприятия, так и для самих сотрудников.

Одна фармацевтическая компания при найме сотрудников применяет систему «пожизненного найма». На самом деле, так поступают многие японские предприятия. Поначалу многие сотрудники не могли с этим смириться. Однако, с другой стороны, многие выдающиеся сотрудники постепенно приняли эту систему. Подумайте: фармацевтическая отрасль неразрывно связана со здоровьем и благополучием людей. Если сотрудник не обладает чувством миссии, думает только о заработке, не заботясь о здоровье людей или о благо компании, то такая компания вскоре обанкротится. Поэтому целью всех сотрудников должна быть разработка лекарств, полезных для человека. С их точки зрения, если их работа приносит пользу человечеству, то компания неизбежно процветает, а они сами реализуют свою ценность. Таким образом, их способности получают признание — и это и есть так называемое чувство миссии.

Именно под влиянием такой системы корпоративная культура и перспективы развития многих японских компаний оказываются более благоприятными по сравнению с теми предприятиями, где отсутствует чувство миссии. В этом и заключается сила чувства миссии: оно побуждает сотрудников к прогрессу, а компанию — к развитию.

Если сотрудник воспринимает саму работу как священную миссию, это может значительно пробудить его скрытый интерес и мотивацию, мобилизовать его инициативу и побудить работать более активно и усердно. В то же время чувство ответственности сотрудника перед компанией растет по мере того, как увеличиваются его действия и способности по выполнению поставленных задач. Разница между сотрудником, обладающим чувством миссии, и сотрудником, лишенным его, заключается в том, что первый верит: раз он является сотрудником компании, то обязательно имеет свою ценность и смысл существования, а также наделен определенной миссией и ответственностью. А раз у него есть миссия и ответственность, он обязан прилагать усилия для ее выполнения.

Если солдат не имеет чувства миссии, дезертирует в бою и поступает по своему усмотрению, как его можно назвать достойным солдатом? Как он сможет победить противника и одержать окончательную победу? По той же логике сотрудник, не имеющий чувства миссии, приносит компании вред, а не пользу. Сотрудник, лишенный чувства миссии, подобен некомпетентному сотруднику: он не может серьезно относиться к своей работе, тем более добиться успеха в карьере, и не будет заботиться о будущем развитии компании.

Чувство миссии позволяет достичь взаимовыгодного результата как для человека, так и для компании. Оно способствует укреплению всех сторон личности, а также повышению корпоративной культуры и ценностей, позволяя компании выделиться среди конкурентов в своей отрасли. Сотрудник с сильным чувством миссии — это, несомненно, сотрудник с великими целями и силой. Пройдя испытания в команде, они становятся выдающимися личностями. Реализуя свои личные цели и цели компании, они выходят за пределы посредственной жизни и вступают на путь совершенства.

Итак, с каких аспектов следует начать сотруднику, стремящемуся развить в себе сильное чувство миссии?

(1) Знать и понимать цели команды. Когда вы четко осознаете цели команды, вы принимаете их от всего сердца и естественным образом посвящаете себя работе — это необходимо для каждого человека.

(2) Подчиняться указаниям и руководству команды. Научиться слушать и подчиняться распоряжениям команды — это обязанность каждого члена команды. Если один из членов команды мешает лидеру выполнять свои функции, это препятствует достижению общей цели.

(3) Когда личные интересы вступают в конфликт с интересами коллектива, следует отдавать приоритет интересам коллектива. Так устроена командная работа: конфликты неизбежны, и иногда от отдельного человека требуется пойти на жертвы.

(4) Старайтесь действовать активно и инициативно. Какую бы задачу вам ни поручили, вы должны выполнять её активно и добросовестно. Ни в коем случае не погружайтесь в уныние во время работы в команде; подходите к делу с оптимизмом, а не отступайте.

С сегодняшнего дня пересмотрите своё отношение к работе, проанализируйте свою позицию и развивайте в себе сильное чувство миссии. Только так, одновременно с прогрессом и развитием компании, вы сможете добиться личного роста и самосовершенствования.

2. Делайте всё правильно с первого раза

В эпоху столь жесткой конкуренции, чтобы выделиться среди миллиардов рядовых сотрудников, мы должны культивировать стремление к совершенству. Вы должны сказать себе: если я могу выполнить работу наилучшим образом, то я ни в коем случае не буду довольствоваться «примерно»; если эта работа может позволить мне достичь уровня художника, то я должен стремиться к этому, а не соглашаться быть просто посредственным ремесленником. Под влиянием такого настроя вы постепенно выработаете здоровое, позитивное и оптимистичное мировоззрение и будете стремиться к тому прекрасному, что дарит вам стремление к совершенству. А все это требует от нас, чтобы мы делали все правильно с первого раза.

Под «сделать дело правильно с первого раза» подразумевается, что нужно с самого начала сделать правильное дело правильно, чтобы не пришлось переделывать. «С первого раза» требует от нас эффективности в работе, а «сделать дело правильно» подчеркивает важность точности в выполнении задач. В современном обществе «сделать дело правильно с первого раза» не означает, что вы за минимальное время и с минимальными затратами достигнете наилучшего результата. Такое отношение к работе направлено на воспитание у сотрудников чувства ответственности и самосознания, чтобы в кратчайшие сроки повысить их эффективность и создать большую ценность для предприятия.

«Сделать дело правильно с первого раза» — одна из основ теории «нулевых дефектов» известного специалиста по менеджменту Клаусби. Он считает, что в условиях современной конкуренции предприятия предъявляют всё более высокие требования к качеству работы сотрудников, а требования к выполнению ими задач становятся всё более строгими. Если удается сделать дело правильно с первого раза, это позволяет сократить количество бесполезных усилий и сэкономить время, давая вам больше возможностей для решения других задач. В таком случае вы сможете настроить себя на работу, найти подходящий для себя рабочий ритм и стиль, стремиться к достижению высочайшего уровня профессионализма, добиваться безупречных результатов и вывести свою работу и карьеру на новый уровень.

Одна рекламная компания, хотя и была недавно основана, имела большие перспективы. Однако одна небольшая ошибка изменила её перспективы развития. Сотрудники компании, изготавливая рекламные листовки для клиента, из-за нехватки времени ошиблись в контактном телефоне клиента. Когда они передали листовки клиенту, тот, не успев их проверить, раздал их на следующий день на презентации нового продукта. Только по окончании презентации, когда сотрудники собирали оставшиеся листовки, они неожиданно обнаружили ошибку в контактном телефоне, но было уже слишком поздно.

Клиент был очень разгневан и потребовал от рекламного агентства компенсации. Руководство агентства признало свою вину и, не имея другого выхода, было вынуждено выплатить компенсацию в полном объеме. Однако даже эта компенсация не смогла спасти рекламное агентство, и дальнейшие события можно себе представить. Со временем агентство постепенно утратило репутацию, и даже те несколько компаний, с которыми оно ранее сотрудничало, отказались от дальнейшего сотрудничества, поскольку все боялись, что подобные ошибки принесут им убытки.

Возможно, это была всего лишь небольшая ошибка, но такая ошибка оказалась фатальной. Эта небольшая ошибка задушила многообещающую новую компанию в зародыше. Если бы, несмотря на нехватку времени, сотрудники рекламного агентства тщательно проверяли свою работу, проявляли ответственный подход и с первого раза делали всё правильно и до конца, то будущее этой компании могло бы быть безграничным, и исход был бы совсем другим.

«Сделать всё правильно с первого раза» — это и стремление к совершенству в работе, и проявление ответственности со стороны сотрудников. Возможно, многие сотрудники считают, что никто не идеален, и такие требования слишком строги. Но это как раз и является ошибкой. Возьмем, к примеру, техническое обслуживание самолетов — это работа, требующая терпения и внимательности. Если вы пропустите одну деталь при проверке, последствия будут просто непредсказуемыми: возможно, именно из-за вашей небольшой ошибки погибнут все пассажиры самолета. Поэтому ни в коем случае не следует придерживаться такого отношения: если что-то делаете, делайте это с максимальной тщательностью и с первого раза правильно.

Когда начальник требует от нас «сделать всё правильно с первого раза», ни в коем случае не думайте: «Ничего страшного, если с первого раза не получилось, я могу попробовать второй или третий раз». Конечно, вы можете попробовать второй или третий раз, но вы не учитываете затраты времени. Повторное выполнение одной и той же работы — это пустая трата времени и ресурсов, а иногда это может принести вам ненужные неприятности и убытки.

«Сделать дело правильно с первого раза» означает, что мы должны достичь поставленной цели и выполнить задачу с первого раза, а не выполнить только часть задачи, позволяя себе ошибаться в остальном или рассчитывая исправить ошибки в оставшееся время. Нельзя сказать, что никто не ошибается, но следует по возможности сокращать и избегать ошибок, потому что ни один человек и ни одна компания не в состоянии понести огромные издержки, связанные с ошибками.

«Сделать всё правильно с первого раза» — это ожидание, которое компания или руководство возлагает на сотрудников; оно постоянно напоминает сотрудникам, что при выполнении любого дела они должны прилагать максимальные усилия. Принимая на себя любую задачу или работу, вы должны руководствоваться твёрдой уверенностью в том, что «сделаете всё правильно с первого раза». Это требует от сотрудников не только высокой профессиональной этики и квалификации, но и постоянного поддержания ответственного отношения к делу.

Сделать всё правильно с первого раза — это, казалось бы, сложно, но на самом деле всё обстоит с точностью до наоборот. Если каждый сотрудник будет так поступать, это позволит компании значительно сократить затраты времени и трудовые издержки. Нам также не придётся нести тяжёлые последствия своих ошибок. Это сделает нашу работу более эффективной и лёгкой.

Каждой компании нужны такие сотрудники. Человек, способный с первого раза сделать всё правильно, — это, несомненно, человек, стремящийся к высокой эффективности и качеству, именно такой, какой нужен современному обществу и рынку. Такому человеку можно доверять, его ценят и уважают.

Начиная с сегодняшнего дня, станьте человеком, который делает всё правильно с первого раза, и в будущем у вас будет все шансы стать отличным сотрудником.

3. Искать оправдания — значит сбрасывать с себя ответственность

«Даже мудрец, тысячу раз обдумывая, может ошибиться». Каждый человек совершает ошибки, у каждого бывают промахи. На самом деле в этом нет ничего страшного, главное — в том, как вы относитесь к своим промахам и ошибкам. Столкнувшись с ошибкой, вы ищете для себя всевозможные оправдания, сваливая ответственность на других, или же смело и откровенно признаете свою ошибку, не оправдываясь, и мужественно принимаете на себя последствия? То же самое касается и работы: сталкиваясь с проблемой, будете ли вы искать всевозможные причины и оправдания, чтобы уклониться от ответственности и скрыть свои промахи, или же отнесетесь к ней со всей серьезностью и смело примете на себя ответственность?

На самом деле ни один руководитель компании не любит сотрудников, которые ищут оправдания, чтобы уклониться от ответственности. Отношение человека к работе определяет, сможет ли он выполнять свои обязанности качественно. Сотрудник, лишенный чувства ответственности и постоянно тратящий время и силы на поиск оправданий, вызывает у начальника беспомощность. Это все равно что сказать: если сотрудник не способен взять на себя даже ту ответственность, которая на него ложится, как он сможет в будущем, в решающий момент, взять на себя ответственность за компанию?

У отличного и ответственного сотрудника в жизни нет оправданий и жалоб. Выполнение обязанностей — это его отношение к работе; невыполнение задачи — его вина, а за ошибки он должен смело отвечать. Многие любят жаловаться на работе, возлагая вину за свои неудачи на других, но на самом деле даже самое убедительное оправдание не приносит ни малейшей пользы для собственного развития. Зачастую именно эти оправдания и причины заставляют нас теряться и забывать о том, какую ответственность мы должны нести.

Как известно, в Военной академии Вест-Пойнт в США действуют чрезвычайно строгие военные правила, благодаря которым здесь воспитывается целая плеяда высококвалифицированных, ответственных и целеустремленных людей. С момента своего основания Вест-Пойнт сохраняет историческую традицию: здесь никогда не ищут оправданий. Всякий раз, когда

курсант встречает своего офицера, у него есть только четыре варианта ответа: «Докладываю, командир, да», «Докладываю, командир, нет», «Докладываю, командир, не знаю» и «Докладываю, командир, у меня нет никаких оправданий». Помимо этого, любые лишние слова считаются пустой болтовней.

«Никаких оправданий» — это высший кодекс поведения, которому всегда следовала Военная академия Вест-Пойнт. Он гласит, что каждый курсант обязан выполнить любое задание, поставленное офицером, без каких-либо оправданий и причин. Здесь все равны: если другие могут это сделать, у вас нет никаких оправданий, чтобы не сделать, даже если ваши оправдания кажутся всем вполне разумными.

Руководствуясь этим принципом, все они — будь то те, кто впоследствии пошёл в военную сферу, занялся бизнесом или стал преподавателем — добились значительных успехов в своих областях. Скажи «нет» оправданиям, попрощайся с причинами. Смело признавай свои ошибки, смело бери на себя должную ответственность, не будь высокомерным и не торопись, создавай свою собственную легенду.

Любая, казалось бы, разумная отговорка на самом деле воспринимается начальником как попытка уклониться от ответственности. Ваш выбор — искать оправдания, чтобы уйти от своих ошибок, или смело брать на себя ответственность — по сути, отражает отношение человека к работе и жизни. На работе мы неизбежно сталкиваемся с самыми разными проблемами. Столкнувшись с неудачами, мы должны без колебаний идти вперёд, а не искать поводов для бегства. Даже перед лицом бури на рабочем месте вы должны идти навстречу трудностям, активно стремиться их преодолеть и ни в коем случае не позволять оправданиям стать камнем преткновения на пути к успеху.

Только тот, кто смеет брать на себя ответственность, является зрелым человеком и способен постепенно преобразовываться и расти в работе.

Ли На — очень способный и решительный человек, благодаря своим выдающимся результатам и способностям она занимает должность менеджера отдела продаж в одной компании. Руководство компании также чрезвычайно доверяет ей. Однажды компания решила отправить сотрудников отдела продаж в другой город для ведения деловых переговоров. На самом деле, ещё до того, как ей поручили эту работу, Ли На знала, что их партнёр по переговорам — чрезвычайно сложный клиент, и сложность задачи была очевидна. Поэтому она взяла отпуск под предлогом посещения родственников и друзей.

Когда начальник отдал поручение, её как раз не было на месте, поэтому эта работа досталась заместителю руководителя её отдела. Когда заместитель позвонил ей, чтобы доложить об этом, она, сославшись на невозможность вернуться в компанию, поручила ему выполнить это задание вместо неё и сообщила конкретные инструкции. Она полагала, что дело на этом закончится, но не ожидала, что именно её безответственность принесёт ей самой и компании ненужные убытки и неприятности.

Через неделю дело закончилось провалом. Ли На, опасаясь, что компания привлечёт её к ответственности, под предлогом посещения родственников и друзей обманула руководство, заявив, что не знала о конкретных деталях этого дела и что всё было выполнено заместителем руководителя. Она полагала, что заместитель сможет взять ошибку на себя, и у неё появится возможность выкрутиться перед начальством. Однако, как гласит пословица: «Не делай того, о чём не знают другие». Когда руководитель компании во всех деталях выяснил правду, он немедленно уволил её.

Если бы Ли На проявила инициативу, взяла на себя ответственность за ошибку, исправила ситуацию и не искала оправданий, исход был бы совершенно иным. Ни один руководитель не любит людей, которые оправдываются. Вы можете быть не самым лучшим сотрудником, но отсутствие смелости взять на себя ответственность за ошибки чревато огромным риском. Если

же вы сможете добровольно взять на себя ответственность, смело отвечать за свои поступки и усердно работать, то вознаграждение, на которое вы надеетесь, не заставит себя ждать.

Сотрудники, ответственные во всём, всегда получают справедливое вознаграждение и достойное отношение. Проявлять инициативу в принятии ответственности, а не пассивно подчиняться — вот рабочий настрой отличного сотрудника.

На работе ни в коем случае не говорите начальнику такие оправдания, как: «Это не моё дело», «Я очень занят», «Раньше я так не делал», «Я не умею это делать», «Я не справлюсь» и т. п. В глазах умного начальника все эти оправдания свидетельствуют о безответственном отношении и не соответствуют уровню квалифицированного сотрудника.

Давайте изменим своё отношение к работе и сосредоточимся на усердном труде. Успех никогда не приходит к тем, кто ищет оправдания!

4. Смело брать на себя ответственность и раскрывать «потенциал» жизни

Это эпоха, в которой сосуществуют как возможности, так и вызовы. Невидимое давление и непредсказуемые испытания заставляют нас теряться. Стоит ли выбирать путь бегства или же ухватиться за нить судьбы, смело взять на себя ответственность, бросить вызов самому себе и отважиться справиться с «невыполнимой» задачей? Ответ однозначен. Наше время нуждается в таких сотрудниках, которые смело борются за успех, не боятся трудиться, берут на себя ответственность на самых обычных должностях и достигают выдающихся результатов.

Нельзя отрицать: посмотрите на своих коллег, сражающихся бок о бок с вами — у всех вас есть способности и условия для повышения и прибавки к зарплате, но, проработав несколько лет или даже десятилетий, вы так и не добились значительного прорыва. Задумывались ли вы когда-нибудь о настоящей причине этого? Или вам очень нравится ваша нынешняя работа, и вы довольствуетесь посредственностью? Исследования показывают, что эти люди не добились успеха из-за отсутствия уверенности в себе, необходимой для того, чтобы бросать вызов самим себе в работе и смело брать на себя ответственность. Они считают, что не смогут справиться с такой работой. Поэтому они предпочитают держаться подальше от сложных задач, в результате чего их потенциал не может раскрыться в полной мере.

А и Б — оба программисты в одной компании. В связи с расширением деятельности компании, планирующей выйти на рынок игровой индустрии, обоим было поручено новое задание. Игровая индустрия никому не незнакома, но, поскольку для компании это новая сфера деятельности, к программированию и инновациям предъявляются более высокие требования, чем раньше. Руководство, оценив общий уровень квалификации и способностей сотрудников, решило поручить разработку этого проекта им обоим, надеясь, что они смогут представить удовлетворительный результат.

Получив задание, А. почувствовал, что это действительно очень сложный проект, и, поскольку речь шла о новом направлении развития компании, он должен был выполнить его на высшем уровне. Сложность заключалась в том, что не было прецедентов, на которые можно было бы опираться. Но с другой стороны, он испытывал глубокое удовлетворение. На его взгляд, это была отличная возможность отточить свои навыки, ведь раньше он никогда не занимался подобным. Чтобы по-настоящему понять игровую индустрию, он вложил в работу огромное количество усилий. В итоге он оригинально разработал игровое программное обеспечение, отличающееся от всего, что было на рынке, и руководство осталось очень довольным.

В, получив задание, не стал серьёзно к нему готовиться и жаловался коллегам: «Как это вообще возможно? Я раньше никогда не сталкивался с подобным, как я могу разработать хорошее игровое программное обеспечение? Это просто невыполнимая задача». Из-за этого он стал чрезвычайно тревожиться. Учитывая сложность задачи, он просто нанял кого-то наугад для разработки игрового программного обеспечения. По его мнению, раз остальные сотрудники компании всё равно не умеют этого делать, то лучше найти специалиста. Однако найденный им «специалист» тоже не подошёл к разработке серьёзно. В день сдачи программы руководство

было им сильно разочаровано. В связи с этим А. было поручено возглавить команду коллег по разработке игрового программного обеспечения, а В. по-прежнему занимался прежней работой, не продемонстрировав значительного роста.

Человек может не обладать выдающимися способностями и не отличаться в профессиональном плане, но он не может не иметь чувства ответственности. Ни один руководитель не любит сотрудников, лишенных чувства ответственности. Если сотрудники предприятия не имеют решимости брать на себя сложные задачи, их потенциальные преимущества и способности не смогут раскрыться, и они не смогут добиться значительных результатов.

Компания «Хайер», лидер среди китайских предприятий, смогла устоять среди миллионов других компаний в основном благодаря своим корпоративным ценностям и философии: «смело брать на себя важные задачи, возлагать ответственность на конкретных людей». В «Хайер» каждый сотрудник придерживается принципа «каждый отвечает за что-то, за каждое дело отвечает кто-то». На этапе производства любой детали недопустимы ошибки. Вся команда в полном смысле слова реализует принцип индивидуальной ответственности.

В сущности, индивидуальная ответственность способствует раскрытию сильных сторон и способностей сотрудников, в значительной степени раскрывая их жизненный потенциал. И этот потенциал, создавая ценность и прибыль для компании, одновременно расширяет возможности и масштабы самосовершенствования. Сотруднику недостаточно просто осторожно выполнять свои обязанности — он должен научиться смело принимать вызовы и раскрывать свой жизненный потенциал.

В любой отрасли «смелость брать на себя ответственность» имеет огромное значение. А конкретно, на что следует обратить внимание сотруднику, принимая на себя важную ответственность?

(1) Нет невозможных результатов, есть только ложь бездействия. Ваша жизнь должна быть полна вызовов. Иногда вы предпочитаете искать для себя любые оправдания, чем думать о том, чтобы действовать. При выполнении любого дела сначала научитесь справляться с ним самостоятельно, не уклоняйтесь от проблем и не ищите помощи у других. Вы должны научиться смело действовать и преодолевать себя — только так вы сможете добиться успехов в карьере.

(2) Нет невыполнимых задач, есть только оправдания, остающиеся на уровне знаний. Некоторые сотрудники понимают, что должны взять на себя ответственность, но не хотят воплощать это в жизнь. Говорить о делах, не делая ничего, совершенно недопустимо. Вы должны научиться воплощать свои идеи в жизнь и раскрывать свой энтузиазм к работе в процессе практической деятельности.

(3) Стремитесь к хорошим результатам. Ни в коем случае не думайте, что вам не удастся добиться успеха. Как гласит пословица: «Мечты должны быть — вдруг они сбудутся?» Профессиональный путь каждого человека очень долог, и каждый будет бороться за свою мечту. В течение этого времени вы прилагаете огромные усилия; возможно, результат не будет идеальным, но ваше отношение к делу должно быть правильным. Обязательно научитесь стремиться к лучшим результатам, налаживайте правильное отношение к работе в процессе практики и раскрывайте свой потенциал.

Ответственность — это жизнь предприятия, и она ложится на плечи каждого сотрудника. Только если каждый сотрудник будет смело брать на себя ответственность и не побоится взять на себя тяжёлую ношу, жизнь предприятия сможет продолжаться. Каждый хочет добиться успехов на своей должности, поэтому необходимо научиться смотреть в лицо трудностям, смело бросать вызов самому себе, не уклоняться от тяжелых задач, принимать вызовы без страха, сиять на своей обычной должности и воплощать в жизнь свои профессиональные мечты.

С сегодняшнего дня смело берите на себя ответственность, раскройте свой жизненный потенциал, вперед! Вы сможете!

5. Помните: послушание — это добродетель

Военный обязан подчиняться приказам начальства — послушание является его священным долгом. Без послушания вся армия будет действовать по-своему, превратившись в разрозненную толпу, и тогда не стоит даже надеяться на победу в бою. Послушание — это добродетель. Как сотрудник, вы также должны подчиняться руководству компании и следовать её принципам. Без послушания невозможно удержаться в компании. Будь то государство, армия или компания, в той или иной степени послушание её членов имеет решающее значение для развития государства, армии и даже самой компании.

Для подчинённого, раз его начальник является его начальником, подчинение начальнику — это вполне естественно. Без подчинения невозможно поддерживать нормальные отношения в компании, и её нормальная работа станет невозможной. Если человек взял на себя роль подчиненного, он должен работать в соответствии с указаниями начальства. Однако это не означает, что у нас нет собственных взглядов и индивидуальности. Речь идет о том, что мы временно отказываемся от своего статуса независимого индивидуума, исходим из интересов коллектива и следуем установленным им правилам и нормам.

Действительно, нельзя отрицать индивидуальные различия. У каждого из нас есть своя точка зрения и мнение, свои уникальные идеи и взгляды, и мы хотим проявить свою уникальную индивидуальность на большой сцене, которой является компания. Такие взгляды и мнения также поощряются компанией, которая ценит сотрудников, обладающих независимым мышлением. Однако если в компании достигнуто единодушие по какому-либо ключевому вопросу и принято окончательное решение, вы должны научиться сдерживать свою индивидуальность и проявлять безоговорочное подчинение, а не упорствовать и идти по пути, полностью противоположному курсу компании.

Оди — молодой человек с выдающимися достижениями, управляющий отелем «Ицзя», у которого дела идут хорошо, и который владеет активами на миллиарды. Когда его спрашивают, чем он обязан своим сегодняшним успехам, Аоди каждый раз с гордостью отвечает: «У меня есть один принцип ведения гостиничного бизнеса: никогда не отказывай гостям в их просьбах». Ежегодно в гостиницах, которыми управляет Аоди, набирается много новых сотрудников, и каждый раз он проводит для них обучение, посвящённое этому принципу. Когда сотрудники спрашивают его, почему он так поступает, Аоди всегда терпеливо рассказывает им о своём опыте.

Несколько лет назад Оди был таким же, как и они — всего лишь временным работником в небольшом отеле, получавшим мизерную зарплату, которой едва хватало на пропитание семьи. Однажды ночью, когда за окном бушевала метель, уже было глубоко за полночь, и отель готовился закрыться. В этот момент к ним подошла молодая супружеская пара. Увидев их обеспокоенный вид, Оди не смог заставить себя прогнать их. Но, к несчастью, в тот день в отеле не было ни одной свободной комнаты.

В тот момент, когда он уже начал переживать, он вспомнил о требовании своего хозяина: нельзя отказывать гостям. В итоге он уступил им свою кровать, а сам провёл ночь, устроив себе спальное место на полу в гостиной. На следующий день супруги поблагодарили Оди за помощь и настояли на том, чтобы заплатить за номер по установленной цене, но Оди отказался. В конце концов, перед отъездом они сказали Оди: «Ты не должен просто оставаться здесь — у тебя достаточно способностей, чтобы стать владельцем большого отеля».

Проводив супругов, Оди не придал этим словам особого значения. Неожиданно, год спустя он получил письмо из Нью-Йорка, к которому был приложен авиабилет в Нью-Йорк. В письме эта молодая пара писала: «Благодарим тебя за помощь в ту холодную ночь. В знак признательности мы приглашаем тебя управлять крупным отелем».

Именно благодаря тому, что Оди подчинился своему начальнику и не отказал гостям, он добился сегодняшних успехов. Он управляет несколькими крупными отелями и владеет собственным отелем, но его принципы остаются неизменными.

Оди был всего лишь временным работником, но он принимал близко к сердцу каждое слово своего начальника и проявлял полную покорность. Чтобы выполнить работу как можно лучше, несмотря на непредвиденные обстоятельства, он решительно предпочёл подчиниться начальнику, а не отказать клиенту. Он не искал для себя никаких оправданий и даже не взял за это деньги. Возможно, для Оди в тот момент это было делом одной руки, но именно это принесло ему неожиданную возможность.

Представим себе: если бы тогда Оди не прислушался к словам начальника, не последовал его указаниям, а придумал бы какие-нибудь оправдания, чтобы прогнать супругов, то, возможно, он до сих пор работал бы в убогой гостинице и никогда бы не получил шанса стать богачом.

Послушание — это не только сдерживающий фактор, ограничивающий собственную распущенность, но и неотъемлемый элемент управления предприятием. Послушание — это добродетель, требующая от сотрудников компании временно отказаться от так называемых личных убеждений, отложить в сторону личные интересы и выгоды, стать по-настоящему ответственным человеком с чувством миссии, подчинить личные интересы интересам коллектива, а подчиненные — руководству вышестоящих.

Только сотрудник, по-настоящему понимающий суть подчинения, является в полном смысле слова ответственным и обладающим чувством миссии. Такие люди отличаются строгостью в поведении, серьезным отношением к делу и готовностью брать на себя тяжелые обязанности. Сотрудник, по-настоящему понимающий суть подчинения, — это вовсе не человек, лишенный индивидуальности, а тот, кто научился взвешивать свои действия с учетом общих интересов. Подчинение — это не только проявление личных качеств, но и определенный внутренний настрой, а также незаменимая добродетель.

Послушание — это проявление ответственности. Руководитель предприятия не станет нанимать безответственного сотрудника и тем более не станет рисковать интересами всей компании. Для развития предприятия и личностного роста сотрудников послушание является обязательным условием. Только сотрудников, умеющих подчиняться, предприятие будет принимать на работу в первую очередь. Если мы будем думать только о своих интересах, а не подчиняться общему делу, то, какими бы выдающимися мы ни были, мы не заслужим расположения руководства.

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.