

Третьего не дано

Чтобы добиться успеха в своём деле, необходимо усвоить два жёстких правила

Мы продолжаем серию авторских материалов, посвящённых трактовке базовых понятий обиходных вещей, к которым мы привыкли в повседневной жизни. Постараемся разобраться, что такое «работа».

В Интернет-энциклопедии «Википедия» сказано: работа - деятельность человека, направленная на создание ценностей либо на удовлетворение потребностей других людей; работа - место, где человек осуществляет трудовую деятельность.

С точки зрения бизнеса работа не что иное, как посильная помощь руководителю, когда у того не хватает рук и времени для единоличного выполнения проекта. И если работник не хочет или не может оказывать требуемую помощь, то он не вправе претендовать на блага в виде зарплаты и прочих бонусов. В противном случае это социализм, которому присуще правило: обеспечить гарантированный объём зарплаты, который сотрудником может быть и не заработан.

В работе есть три вещи, за которые получают повышенный размер благ: за организацию, за высочайший профессионализм (результаты конкретной деятельности) и за взятие на себя ответственности. Больше ничего нет и быть не может. А закон бизнеса говорит о том, что чем больше ты «натянул на себя одеяло», чем больше взял на себя ответственности, тем большим количеством благ с тобой должен поделиться главный в бизнесе.



У квалифицированного труда есть обязательный спутник - обучение. Поэтому на работу можно устраиваться из трёх соображений: ради большого заработка; обучения, повышения своего статуса, узнаваемости; свободного времени. Любопытная вещь заключается в том, что при любом сценарии устройства кандидата на работу все три цели у него присутствуют. Но любой кандидат должен честно сознаться и себе, и принимающему его на работу в том, какая из трёх целей является для него доминантой. Нельзя одновременно хотеть научиться и получить много денег. Эти требования противоположны. Если работник много знает и всё

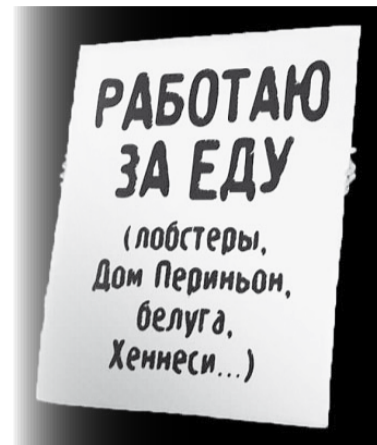
умеет, то работодатель выжмет из него все соки, но заплатит за его умения и усилия сполна. Если же сотрудник хочет научиться чему-либо, то он подмастерье, который должен доплачивать за обучение или работать сутками за еду. Лучшее обучение ведётся по принципу «делай как я». Лишь когда подмастерье достигнет нужного уровня мастерства, тогда он может потребовать большую долю благ в обмен на уверенное обещание, что он всё организует и сделает согласно требованиям руководителя. И тут соблюдается закон: ты освобождаешь моё время и меня от забот - часть прибыли получаешь вместе со мной.

Мы не упомянули работу, на которую устраиваются «ради свободного времени». Это очень просто. Оглянитесь вокруг, и вы в Новом Уренгое увидите множество жён обеспеченных мужей, которые приходят на работу, чтобы пообщаться. Для них не важен заработок. Зато светские беседы - это источник жизненной энергии. И таких категорий много.

У служб по подбору персонала имеется элементарная рекомендация: при приёме на работу первым задавайте вопрос: «С какой целью из трёх вышеперечисленных приходите к нам?» И дальше беседа будет короче и яснее для двух сторон.

Внимание! Очень важно! Есть «правильные» характеристики работы, куда надо устраиваться и куда не нужно. Человек, желающий много заработать, должен знать, что его потенциальное место работы должно исключать несколько вещей: отсутствие высокой переменной части вознаграждения за результаты (постоянная может быть маленькой); неимение плана и показателей достижимости плана; безответственность работодателей, не выполняющих эти обязательства по премированию за понятный результат. Другие ограничения и обстоятельства человеку, желающему заработать, должны быть по боку.

Есть ещё один важный элемент работы, который всегда замалчивался в период плановой экономики. Человеческое общество полисно по своей природе. То есть в любом обществе, во всякой компании, семье вольно или неволь-



но образуется жёсткая иерархия, и ни в какой организации не может быть равенства между её работниками. Однако коммунисты утверждали обратное, и это стимулировало и развивало «непонятную», хотя легко объяснимую агрессию у всех трудящихся. Этот ряд инстинктивных программ действует как закон.

Кстати, бизнес - это ещё более жёсткая автократия, чем армия. Из этого тезиса проистекают два главных практических урока (как бы неприятно это не было слышать): первый - начальник всегда прав, и он может переадресовывать свою агрессию вниз (а те, кто «внизу», должны переносить это со стойкостью солдата); второй - если не хочешь это переносить, быстро, любыми путями иди вверх по карьерной лестнице. Только в этом случае любая группа: семья, компания, общество - достигает успеха.

Сергей Веселков, доктор экономических наук

Позволить себе измениться...

Анна Мочалова

«Нет на свете прекраснее одёжи, чем бронза мускулов и свежесть кожи». Эта строка из стихотворения Владимира Маяковского сегодня актуальна как никогда. Только в понятие красоты многие вкладывают свой, как правило, навязанный масс-медиа смысл... Представляем наш новый проект «Отражение». Цикл материалов поможет новоуренгойцам разобраться во многих туманных вопросах, касающихся здоровья тела, волос и других интересных и важных моментов. Подсказывать и направлять по верному пути самосовершенствования будут профессиональные мастера «Имидж-студии» Виталия Кошевого. Сети салонов недавно исполнилось десять лет. Это время потрачено на постижение философии своего ремесла.

Каждые полтора года количество информации в мире увеличивается в два раза. Как человеку объять необъятное? Научиться отделять зёрна от плевел? Распознавать, что правда, а что ложь? Вездесущая реклама гипнотизирует: «Купи именно этот шампунь - он поможет избавиться от перхоти». Даже самый устойчивый к уловкам рекламщиков человек однажды поддаётся...

Я изучал трихологию. Это наука, которая занимается волосным покровом и кожей головы, - рассказывает Виталий Кошевой. Перхотный грибок до сих пор до конца не изучен, и полного выздоровления достичь невозможно. Активность проявления перхоти начинается в силу определённых обстоятельств: сигаретный дым,

смена воды, шампуня и так далее. В рекламе же об этом не говорят, и поэтому верить всему, что в ней твердят, не стоит. Должна быть комплексная программа, чтобы привести в порядок так называемые «зоны бедствия». А шампунь - это лишь один из элементов, который даёт видимый косметический эффект.

Благодаря современным коммуникациям люди стали более информированы. Их требовательное отношение к себе, знание различных новшеств в индустрии красоты и здоровья всё время держат в тонусе мастеров салонов, которым необходимо постоянно совершенствовать своё мастерство. По словам Виталия Кошевого, знание современных технологий, профессиональное и грамотное их

применение даёт стопроцентный результат. Доверие к мастеру позволит клиенту увидеть другое отражение в зеркале - отличающееся от привычного.

Из собственных наблюдений могу сказать, что проблемы с волосами - это повод прийти к мастеру, - продолжает Виталий. - От нескольких секунд до минут между клиентом и мастером происходит процесс «трогания» друг друга на энергетическом, психологическом уровне. В первую очередь должно быть взаимопонимание, чтобы получить желаемый результат. Мастер должен создать для своего клиента приятную атмосферу комфорта. Например, недавно подстригал постоянного клиента, накануне вернувшегося из Норвегии с рыбной ловли. Он за 50 минут общения окунул меня в атмосферу поездки, рассказав, как туда добраться на машине, где и в какой хижине остановиться, чтобы половить треску. Я как будто там побывал, и теперь хочется оказаться там наяву... Человек как живая книга. Просто её нужно открыть на нужной тебе странице.

В жизни всё закономерно: к каждому стилисту приходит тот клиент, которого он к себе, образно выражаясь, «магнитит». Виталий



поведал об одном интересном примере. К одному мастеру со строптивым характером приходили своеобразные клиенты. Рабочий процесс накалялся под градусами эмоций. Клиенты не могли уйти, не поскадалив. После взаимной перепалки, швыряния денежных купюр, хлопанья дверьми они всё равно возвращались и снова садились в кресло к тому же мастеру...

Наверное, правильно в народе говорят: «Изменишь своему мужу - никто не увидит. Изменишь своему мастеру - увидят все».

Дорогой читатель, нам нужна обратная связь. О волнующих темах будем рассказывать вместе со специалистом «Имидж-студии». Свои вопросы и пожелания присылайте на сайт газеты: www.pravda-severa.ru.