

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Создание делового имиджа.....	7
Глава 2. Совершенствование навыков управления персоналом	30
Глава 3. Совершенствование навыков процессного менеджмента	50
Глава 4. Совершенствование навыков публичных выступлений	76
Глава 5. Совершенствование навыков деловой переписки	98
Глава 6. Продвижение по служебной лестнице в пределах действующей компании	116
Глава 7. Поиск новой работы — источники вакансий.....	144
Глава 8. Поиск новой работы — резюме и интервью.....	167
Глава 9. Смена рода деятельности	189
Приложения	215
О компании «Dale Carnegie & Associates, Inc.»	217
Принципы Дейла Карнеги	219

Предисловие

В жизни большинства людей работа занимает второе по значимости место после семьи. Рабочие, служащие, продавцы, врачи, бизнесмены, инженеры и преподаватели уделяют работе больше времени, чем чему бы то ни было.

Выбор профессии зависит от многих факторов. Некоторые люди, прежде чем взяться за дело, детально изучают сферу, в которой им предстоит работать, проходят интенсивные курсы подготовки и повышения квалификации, другие же попадают в ту или иную деловую сферу по случайному стечению обстоятельств. Немногие люди любят свою профессию, некоторые ненавидят, большинство же мирится с тем, чем им приходится заниматься, но не чувствуют себя счастливыми.

Для некоторых людей настоящая должность является не чем иным, как промежуточной ступенью, ведущей к более высокой должности. Они работают не покладая рук и отдают все силы, чтобы добиться повышения. Много и таких, кто доволен своим положением и не стремится к повышению. И хотя данная книга написана для мужчин и женщин, принадлежащих к первой категории, нет ничего постыдного в том, чтобы оставаться на одной и той же должности до пенсии.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

В некоторых случаях возможность продвижения по служебной лестнице лишает человека позитивных характеристик любимой профессии. В 2010 году социолог Марси была признана лучшим преподавателем Нью-Йорка. Женщине предложили пост декана университета, однако она отказалась, сославшись на то, что именно преподавание приносит ей удовольствие, это ее истинное призвание, и у нее нет никакого желания заниматься административной работой. Марси ни разу не пожалела о своем решении и до сих пор продолжает преподавать и общаться напрямую со своими студентами.

Некоторые люди жаждут повышения, однако, получив заветную должность, испытывают разочарование, не имея возможности работать по специальности. После того как Чарльз Кеттеринг, изобретатель контактной системы зажигания, стал вице-президентом «General Motors», он попросил понизить его в должности, так как управленческая деятельность лишила его возможности реализовывать творческий потенциал.

Если вы из тех, кто действительно хочет продвинуться по служебной лестнице, внимательно изучите промежуточные позиции на пути к вершине. Деловой мир предлагает два пути реализации карьерных амбиций: управленческий путь, связанный с осуществлением надзора за людьми и процессами, и административный путь, связанный с решением разнообразных административных задач.

Первый раздел данной книги посвящен вопросам подготовки к реализации цели, которая заключается в получении повышения. Прежде всего необходимо создать соответствующий деловой имидж, способный произвести впечатление на начальника, коллег и подчиненных. Кроме того, необходимо уделить внимание персональному бренду, то есть выявить индивидуальные особенности, которые выгодно выделяют вас из числа конкурентов.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

В книге детально обсуждаются основные характеристики управленческих должностей с целью развития соответствующих навыков и умений:

- ❖ Приобретение базовых знаний управленческих процессов:
 - планирование, делегирование, управление временем.
- ❖ Совершенствование навыков управления людьми:
 - понимание и мотивация персонала.
- ❖ Развитие ораторских навыков:
 - подготовка и проведение эффективных публичных выступлений.
- ❖ Совершенствование навыков письма:
 - деловая переписка, служебные записки, доклады и электронные сообщения.

Во втором разделе книги рассматриваются практические действия, которые необходимо предпринять, чтобы взлететь по карьерной лестнице:

- ❖ Продвижение внутри одной организации:
 - анализ возможностей;
 - самопрезентация;
 - переход на другую должность;
 - повышение.
- ❖ Поиск новой работы (источники):
 - кадровые агентства;
 - специалисты по подбору управленческого персонала;
 - консультанты по вопросам занятости;
 - обмен профессиональной информацией.
- ❖ Поиск новой работы (средства):
 - написание и использование резюме;
 - успешное прохождение собеседования.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- ❖ Смена рода деятельности:
- принятие решения;
 - выбор новой профессии.

Продвижение по карьерной лестнице может быть приятным и увлекательным приключением. Вы не только обеспечите финансовую прибыль, но и повысите свой статус в организации и обществе. Самое главное — работа будет приносить вам удовлетворение. Взлететь по карьерной лестнице не так просто, но, если вы действительно этого хотите и готовы приложить усилия, все получится.

ГЛАВА 1

Создание делового имиджа

*Не важно, сколь извилист путь,
И как ни тяжелы преграды,
Хозяином судьбы ты будь,
И твой корабль ждут награды.*

Уильям Хенли

Перефразируя Шекспира, одни люди рождаются успешными, другие добиваются успеха, а некоторым успех сваливается на голову. Везет единицам, большинству же приходится добиваться успеха эффективным планированием, упорным трудом и самое главное — верой в себя. Нельзя полагаться на других, у каждого свой путь. С самого начала вы должны взять под контроль карьерный рост и ни при каких обстоятельствах не выпускать его из рук.

Первый шаг на пути к успеху — создание персонального имиджа делового человека, готового взлететь по карьерной лестнице. Персональный имидж — это своеобразный посыл окружающим: «посмотрите, какой я», который содержится во всех ваших словах и поступках. Персональный имидж выделяет человека из толпы, делает его запоминающимся. Желательно, чтобы вас запоминали как человека, способного эффективно справляться с проблемами, работать в команде и дипломатически подходить к решению трудных вопросов. Вас должны воспринимать как

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

профессионала, всегда вежливого и дружелюбного. Такой имидж нельзя сфабриковать. Он должен быть искренним и естественным.

Как приобрести уверенность в себе

Ключевой элемент в построении и поддержании сильного персонального имиджа — уверенность в себе, которая, в свою очередь, состоит из нескольких элементов.

Адекватная самооценка

Адекватная самооценка заключается в способности принимать себя со всеми недостатками, акцентируя внимание на позитивных сторонах (достиинства, положительные качества и черты характера). При уделении внимания именно положительным сторонам личности повышается самооценка и укрепляется уверенность в себе. Однако многие люди склонны обращать внимание на свои слабые стороны, из-за чего снижается их самооценка. Вы должны помогать себе и окружающим замечать ваши положительные стороны и акцентировать на них внимание.

Мысленно сформулируйте и закрепите в памяти образ успешного себя. Постоянно визуализируйте эту картинку. Она должна быть яркой и четкой. Ваш разум будет искать способы реализации данного образа... Не возводите перед собой препятствий в воображении.

Норман Винсент Пил

Самоуважение

Чтобы уважать себя, необходимо регулярно вспоминать свои прошлые успехи и достижения, а также все то добро,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

которое вы кому-либо сделали. Гораздо легче зацикливаться на неудачах, тем более что всегда найдутся желающие напомнить о них. Чтобы сменить перспективу и укрепить уверенность в себе, как можно чаще размышляйте о своих успехах.

Эффективное тренировочное упражнение — это создание «успешного каталога», то есть списка всех успехов и достижений. Поначалу задача может показаться трудно-выполнимой, однако со временем список начнет расширяться, и вместе с тем — расти уверенность в себе. Заведите специальную папку с файлами и уже сегодня начните заполнять ее записями и символами достижений. В каталог можно вложить школьные похвальные грамоты, служебные записки руководителей о профессиональных достижениях, благодарственные письма покупателей и клиентов, а также благотворительных организаций, которым вы посвятили время и силы, и т. д. Кроме того, можете завести отдельный формуляр для самых выдающихся достижений, которыми вы особенно гордитесь. В трудные времена, когда кажется, что ситуация выходит из-под контроля и вы теряете уверенность в себе, просмотрите папку, вспомните прежние успехи и поверьте, что сможете повторить их снова.

Самонастройка

Время от времени все разговаривают сами с собой. Главное, что именно вы говорите о себе. Страйтесь говорить только позитивные вещи, подкрепляя их доказательствами, в чем вам поможет адекватная самооценка и каталог успехов. Чем больше доказательств, тем эффективнее самонастройка, которая является средством восстановления контроля над ситуацией, а именно — вашим мышлением.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Готовность рисковать

Укрепить уверенность в себе может также готовность рисковать и брать на себя ответственность. Воспринимайте новые обстоятельства не как возможность одержать победу или поражение, а как шанс чему-то научиться. Так вы откроетесь новым возможностям и повысите самооценку. В противном случае вы затормозите личностный рост и усилите страх перед открывающимися возможностями, которые будете отождествлять с неудачами.

Первое впечатление

Первое впечатление — самое запоминающееся и по большей части строится на визуальном восприятии.

Внешность

Все-таки встречают по одежке. От вашего внешнего вида во многом зависит то, как к вам будут относиться. Не обязательно быть Адонисом или Венерой, чтобы произвести хорошее впечатление, однако необходимо быть опрятным и одеваться подобающе случаю.

Внешний вид имеет огромное значение, особенно в момент знакомства с руководителем, от которого зависит ваше будущее в компании, или собеседования о приеме на работу. Он может как увеличить, так и снизить шансы на успех. Одежда, прическа, макияж, осанка — от всего этого зависит первое впечатление.

Существует несколько способов гарантировать положительное первое впечатление еще до того, как вы пожмете руку новому знакомому.

Отдайте предпочтение консервативному стилю в одежде. Простое и понятное правило: необычный наряд притягивает взгляд и отвлекает внимание от его обладателя,

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

чего следует избегать. Кроме того, одежда должна быть современной. И не забывайте, что аккуратно уложенные волосы, начищенные туфли, умеренный макияж и другие показатели опрятности замечаются (сознательно или бессознательно) собеседником в первую очередь.

Позаботьтесь об опрятности. Грязные ногти, пятна на подушечках пальцев, мятый воротничок, неухоженные волосы, щетина и изношенные туфли свидетельствуют о беспечности и играют не в вашу пользу.

Одевайтесь по-деловому. Выпускница колледжа не прошла собеседование о приеме на работу в должности лаборанта клиники. На вопрос, почему ей отказали, женщина, проводившая интервью, ответила, что, по ее мнению, девушка не сможет достаточно серьезно относиться к работе, так как пришла на собеседование в шлепанцах.

Критически оцените свой внешний вид. Критическая самооценка может предотвратить оплошность. Собираясь на встречу, станьте перед зеркалом и внимательно осмотрите себя с ног до головы. Если есть возможность, попросите успешных людей оценить ваш внешний вид со стороны. Многие из них с удовольствием дадут совет, как одеваться, в зависимости от предстоящей встречи.

Обратите внимание, как одеваются успешные люди. Стиль в одежде и прическе может варьироваться в зависимости от сферы деятельности. Например, работники модной индустрии пристально следят за новыми трендами и одеваются по последней моде. Сотрудники индустрии развлечений одеваются более непринужденно и меньше внимания уделяют прическам. Для сравнения, если графический дизайнер придет на деловую встречу в спортивном костюме, никто не обратит на это внимания, но если банкир поступит так же, он будет выглядеть как минимум нелепо.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)