

КАРЬЕРА / ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ



Фото: hbr.org

Три вредных привычки, из-за которых вас не повысят на работе

2 ноября 2016 | **Джозеф Гренни**

Рик — блестящий профессионал с замашками тирана. По крайней мере, так считает его босс. Недавно он сообщил Рiku, что должность гендиректора пока не для него, поскольку его непредсказуемый характер может разрушить компанию. В итоге, обозлившись, Рик досрочно уволился, испытывая смесь обиды и огорчения на самого себя за неспособность добиться своей цели.

Опрос VitalSmarts (см. [здесь](#)), в котором приняли участие около тысячи менеджеров, показал, что чуть ли не каждый из нас (97%) подобно Рiku обладает как минимум одной привычкой, ограничивающей наш карьерный рост. Этот недостаток не дает нам добраться до вершины успеха и мешает получать удовольствие от работы. К сожалению, несмотря на то, что в большинстве случаев мы прекрасно осознаем это, лишь очень немногим из нас удастся преодолеть свои недостатки.

Если все наши усилия измениться к лучшему заканчиваются ничем, скорее всего, это лишь говорит о том, что выбранное нами лекарство не соответствует болезни, да и наш диагноз зачастую ошибочный. Каковы же реальные причины самых распространенных привычек, сдерживающих наш карьерный рост, и как нам с ними бороться?

Ненадежность

Большинство руководителей мечтают о нескольких абсолютно надежных сотрудниках в своей команде. О таких людях, которым можно просто дать задание, и больше о нем не думать, будучи на сто процентов уверенным в его выполнении. Увы, далеко не все соответствуют этой высокой оценке — стопроцентной надежности. В таких случаях боссу приходится постоянно держать в голове порученные дела, даже если работники клянутся, что все сделают в лучшем виде и в отведенный срок.

Причины. Разумеется, недостаток надежности может быть результатом неправильной организации труда, и исправить подобную ситуацию способно усиление системы управления персоналом. В то же время, по моим наблюдениям, во многих случаях проблема имеет коммуникационный характер. Люди, не сдерживающие свои обещания, как правило, не в состоянии очертить четкие границы своих возможностей. Они боятся ответить отказом и предпочтут разочаровать вас позже, чем вызвать ваше неодобрение здесь и сейчас. К тому же они столь же ненадежны в обещаниях не только другим, но и самим себе. Они ненавидят в себе эту слабость, но не могут найти силы, чтобы ее преодолеть.

Лекарство. Чтобы стать более надежным человеком, крайне важно научиться говорить «нет». Однако это совсем не просто. Вот три совета, которые помогут.

1. Разорвите зрительный контакт. Люди, которые постоянно стремятся угождать окружающим, вечно беспокоятся о других и никогда — о самих себе. Когда на вас оказывают давление, уговаривая взять на себя очередные обязательства, затормозите этот процесс. Разорвите зрительный контакт. Сделайте передышку.

2. Возьмите тайм-аут. Если вам психологически тяжело собраться с мыслями и взвесить обязательства, которые вы на себя берете, воспользуйтесь заранее заготовленной репликой, чтобы выиграть время на раздумья. Например, вы можете сказать: «Я действительно хочу вам помочь, но прежде мне нужно оценить объем уже порученной мне работы. Давайте вернемся к этому разговору вечером. Согласны?»

3. Подумайте, прежде чем отвечать. Мысленно пробежитесь по тем заданиям, на которые вы уже согласились. Самый простой способ заставить себя сказать «нет» — вспомнить о тех заданиях, про которые вы уже сказали «да». Взгляните на это с такой точки зрения: отвечая отказом, вы не подводите людей, а, наоборот, получаете возможность выполнить другие свои обещания.

Прокрастинация

Это одно из самых коварных искушений нашего времени. Современные технологии позволяют с поразительной легкостью переключаться на сиюминутные, но бесполезные дела взамен задач важных, но вызывающих психологический дискомфорт. Стоит протянуть руку, как в нашем распоряжении окажутся разнообразные материалы для чтения, голосовая почта, электронная почта и прочие «неотложные дела», создающие лишь видимость продуктивной работы.

Причины. Привычка откладывать серьезные дела на потом почти всегда возникает из страха перед неудачей или разочарованием. Мы не спешим приниматься за решение тех задач, которые, как нам кажется, вызовут у нас мучительные эмоции. Например, работа над этой статьей может в конце концов выявить мое неумение писать. Подготовка доклада способна погрузить меня в бездонные глубины уныния. Именно наши необоснованные и преувеличенные страхи и предчувствия, как правило, повинны в том, что мы то и дело затягиваем с некоторыми делами.

Лекарство. Постарайтесь привлечь себя к выполнению столь ненавистной вам работы, прислушиваясь и приспособившись к вашим связанным с ней опасениям. Имейте в виду, что мотивация — материя гибкая, и именно она определяет рамки вашего жизненного успеха, поэтому инвестируйте в нее, развивайте и изучайте ее. Найдите способ структурировать дела так, чтобы повысить и продлить вашу мотивацию.

Например, разделите задачу на несколько составляющих. Наверняка вы не раз уже слышали этот совет, но едва ли часто его применяли. Один из лучших способов усилить свою мотивацию — разбить большую и страшную задачу на несколько небольших частей. И непременно устройте короткий перерыв в честь завершения работы над каждой из частей.

Найдите себе компанию. Привлеките коллег, и ваша работа может полностью измениться. Например, если вам необходимо подготовить презентацию, потренируйтесь перед доверенным сослуживцем. Его любопытство и положительный настрой могут подействовать на вас заразительно и подтолкнуть вас поскорее довести дело до конца.

Не пренебрегайте перерывами. Ваши эмоции после выполнения тяжелой задачи непременно возникнут у вас и в следующий раз. Если вы, преодолевая уныние, вымучиваете работу от начала и до конца без права на передышку, полученная вами доза

негатива надолго вам запомнится. Гораздо лучше сделать перерыв, пока вы еще не утратили заинтересованность. Выберите для паузы момент, удобный для последующего возвращения к задаче. Так вы будете наиболее мотивированы продолжить начатое.

Эгоизм

Из-за своего характера Рик производил впечатление человека, который думает только о себе. Коллеги понимали, что не могут на него положиться, и дело было не только в его непредсказуемости, но и в том, что он прослыл законченным эгоистом. Все считали, что источник его бед — пренебрежительное отношение к окружающим.

Причина. Быть может, вы невнимательны к людям вовсе не потому, что вы плохой товарищ. Быть может, есть вещи, которых вы просто не замечаете. Вы уделяете должное внимание своим целям и взглядам. В этом нет ничего плохого. Плохо то, что вас совсем мало интересуют цели и мнения других людей. Станьте более сознательным, и вы научитесь быть внимательным к окружающим.

Лекарство. Дьявол кроется в деталях. Если вы испытываете проблемы с эмпатией, обратите внимание на свой язык тела в напряженных ситуациях. Часто люди, заикленные на своих собственных мыслях и планах, закрываются от других людей физически, а не только эмоционально. Они просто отворачиваются и перестают слушать. В таких случаях помогут два совета.

Поддерживайте зрительный контакт. Оставайтесь «на связи» с окружающими, поддерживая с ними зрительный контакт. Один из самых эффективных способов почувствовать эмпатию к человеку — смотреть ему в глаза. Тщательно рассмотрите его лицо, наблюдая за проявлениями эмоций. Умение читать чужие эмоции — первый шаг к сопереживанию.

Проявляйте любопытство. Не торопитесь во что бы то ни стало доказывать свою правоту. Дойдет дело и до этого. Лучше придумайте вопросы, выражающие искреннее любопытство, которые помогут вам понять, почему другие люди придерживаются тех или иных взглядов и мнений. Помните, ваша задача — всего лишь понять их, соглашаться с ними необязательно. Тем не менее, увидев проблему их глазами, вы сможете найти неожиданные точки соприкосновения.

Разница между карьерой, которая у вас есть, и карьерой, о которой вы мечтаете, возможно, возникает всего лишь из-за одной-двух вредных привычек. Если научиться тщательно анализировать причины своего поведения, его будет гораздо проще менять.

Об авторе. Джозеф Гренни — автор четырех книг-бестселлеров по версии New York Times, оратор и социолог, специализирующийся на эффективности бизнеса. Его работы переведены на 28 языков, изданы в 36 странах и повлияли на результаты 300 компаний из списка Fortune 500. Один из основателей VitalSmarts, инноватор в области корпоративного обучения и развития лидерства.