



Заснований у грудні 2007 року

Я-ПЕРШИЙ

ДАЙДЖЕСТ ЖУРНАЛА

Журнал для впевнених та успішних, а також для тих, хто прагне бути такими!

ПОПУЛЯРНО + ПРАКТИЧНО об образовании, построении карьеры и бизнеса

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы держите в руках сборник отдельных статей, опубликованных в обучающем журнале «Я – ПЕРШИЙ» / «Я – ПЕРВЫЙ». Журнал уже называют «новой страницей отечественной периодики».

Журнал – это настольная книга для тех, кого интересует:

- карьерный рост,
- успех в бизнесе,
- образование взрослых и детей.

Рецептами успеха делятся бизнес-тренеры, опытные преподаватели, руководители – лидеры. Публикуется насыщенная реальностью информация. Даже ретро-номера журнала пользуются большим спросом у читателей.

Часть 1. Бизнес и карьера

- Рубрики:
- Уроки для первого лица
 - Дневник карьериста. (Школа денег, лидерство, риторика, эффективное общение, управление временем, развитие памяти, развитие креативности, скорочтение и т.п.)
 - Популярная психология

Часть 2. Мир образования

- Рубрики:
- Бизнес-образование
 - Высшая и средняя школа
 - «Скорая помощь» для пап и мам. Психология и педагогика для родителей.

ПОКУПАЙТЕ И ЧИТАЙТЕ ЖУРНАЛ! БУДЬТЕ ПЕРВЫМИ!

www.ya-1.com.ua

УРОКИ ДЛЯ ПЕРШОЇ ОСОБИ

Прыжок в никуда, или Кто становится успешным управленцем

Каждый день на небосводе бизнеса зажигаются и гаснут звезды. Но успех каждого известного бренда, каждого гиганта бизнеса с чего-то начинался – был первый шаг и, главное, человек, который за этим стоял.

ДУРАКАМ ВЕЗЕТ БОЛЬШЕ?

Как известно, руководителями не рождаются – ими становятся, нередко проходя для этого сквозь игольное ушко обстоятельств. Но нет в сценарии развития бизнеса планируемых заранее ситуаций, нет и сходных вариантов решения проблем, которые предприниматель, наперед зная, как действовать, мог бы легко и успешно тиражировать.

Так нужны ли бизнесмену, особенно начинающему, какие-то особые качества? Предпринимательство – распространенный вид деятельности, в котором добиваются успеха совершенно разные и далеко не феноменальные по своим способностям люди. Исследования показывают, что сфера бизнеса не предъявляет к чрезмерно высоким требованиям в плане личностных и психологических особенностей и уровня интеллекта. Мы привыкли думать, что уровень IQ влияет на успех дела. Казалось бы, именно человек, умеющий решать сложные умственные задачи, способен достичь большего. На деле же этот фактор играет определенную роль только в самом начале. Позже формула «динамика роста интеллекта равна росту бизнеса» теряет актуальность. Иными словами, нужно быть умным, чтобы начать и организовать свое дело, но для того, чтобы стать успешным, это не обязательно!

Каждый может привести пример из собственной жизни – одноклассник или сокурсник, который не отличался особыми интеллектуальными способностями, стал преуспевающим предпринимателем. Педагоги часто говорят, что отличники крайне редко становятся выдающимися бизнесменами, троечники же добиваются в деловой сфере хороших результатов. Объясняют это тем, что высокий интеллект часто встречает непонимание окружающих, а в бизнесе контактность является важнейшим психологическим фактором. Но те же самые отличники будут прекрасными стратегами и тактиками в педагогической сфере.

По мнению экспертов, высокий уровень как практического ума, так

и теоретических знаний встречается крайне редко. Сочетание же этих качеств – вообще большая редкость, совпадение маловероятных событий. Но именно такие случайности дают нам поистине выдающихся бизнесменов, являющихся признанными интеллектуалами с блестящими организаторскими способностями.

Разменявший шестой десяток Кинг Кемп Жилет если и не бедствовал, то жил весьма скромно. Талантов и особых дарований у этого неприметного торгового агента не было. Как-то отличился, чтобы выбиться из бесчисленных рядов таких же, как он, продавцов различных бытовых товаров, не представлялось возможным. В одно не очень удачное утро Кемп, пытаясь побориться заступившейся опасной бритвой, порезался несколько раз, и вдруг его осенило: неплохо, если бы у бритвенного прибора имелись съемные лезвия, которые можно заранее точить и держать в запасе. Так родился бритвенный станок. В 1901 году Кемп основал компанию «Жиллет», известную сегодня во всем мире.

Известный русский ученый Борис Михайлович Теплов в своем труде «Ум полководца» на примере биографий выдающихся военачальников убедительно продемонстрировал, что отлично управляет ресурсами и достигает победы на практике обладатель особого склада ума, который Теплов назвал **практическим умом**. Речь идет не о каком-то примитивном или второстепенном свойстве, а именно о способности осваивать теорию на практике. Наверное, поэтому только отдельным счастливым чикам из ежегодно пополняющейся армии молодых менеджеров, сжимающих в руках пластиковые дипломы, удается войти в число «звезд» бизнеса.

РЕШЕНИЕ, ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ!

Многие бизнесмены говорят о том, что решение стать предпринимателем было спонтанным или случайным. Однако факты свидетельствуют, что в его основе лежит определенная закономерность. Главными мотивами в данном случае являются такие факторы, как:

- обретение самостоятельности;
- реализация возможностей;
- обретение авторитета в глазах окружающих;
- возможность приносить пользу.

И все же, по мнению специалистов, в 35% случаев решение стать предпринимателем возникает, тогда, когда есть желание устранить определенные негативные факторы в своей жизни. Как тут не вспомнить яркий пример главной героини фильма «Москва слезам не верит!» Стремление изменить существующее сложное положение дел и доказать, что она многое может, – вот что дало силы ей для достижения вершин карьерного роста.

Эмигрировав из Германии в Америку, баварский еврей Леб Штраус сменил имя на «более американское» – Ливай Стросс. Вместо того чтобы мыть, как многие, золотой песок, молодой человек возил и продавал золотоискателям брюки, которые шили два его старших брата. В 1853 году случилось непредвиденное: весь товар был раскуплен еще на корабле, осталась только парусина. Стросс не растерялся и заказал у портного брюки из этой ткани. Крепкие штаны произвели фурор и стали своеобразной визиткой каждого золотоискателя. В том же году Стросс основал фирму «Levi Strauss & C?». Брюки шили уже не из парусины, а из более мягкой французской ткани, на рулонах которой было написано «Serge de Nime». Золотоискатели называли ее «деним». Несколькими годами позже Стросс случайно знакомится с таким же, как он сам, эмигрантом Джекобом Дэвисом. У нового знакомого, кроме дыр в кармане, была еще и гениальная идея, и в 1871 году компаньоны запатентовали металлические заклепки на карманах. В первый же год Стросс продал 21 000 пар брюк и курток из «денима» с медными заклепками. Это был грандиозный успех!

ОТРАЩИВАНИЕ МОТИВАЦИОННЫХ «ХВОСТОВ»

Очень важно для деления бизнеса мотивация человека на успех. Однако, можно ли определить в ком-либо или же в себе самом себе наличие такой мотивации? А если мотивация отсутствует, то можно ли обрести ее с помощью высокоэффективного тренинга?

Американский психолог Дэвид Клэрнс Маккеланд в свое время провел серию экспериментов.

Основной задачей эксперимента было выявить идею, которая заставляла человека неизменно двигаться к своей цели и при этом добиваться успеха.



Бизнес – это просто. Нужно производить быстрее, дешевле и лучше всех. Джек Уэли, глава корпорации «Дженерал Электрик»

Первым интересным результатом было то, что человек с высоким уровнем мотивации на успех чаще берется за незнакомое, но интересную ему проблему и реже – за рутинную работу, которая приводит к однозначно положительному результату.

Следующим открытием было **взвешенное понимание рисков этими людьми**. Они всегда точно умеют опередить золотую середину «можно или нельзя» благодаря внутреннему ощущению умеренности риска.

Для людей, мотивированных на достижение успеха, характерны четкая постановка цели и активное последовательное стремление к ее достижению.

Можно сделать однозначный вывод, что **мотивация на успех существует, но ее невозможно привить, ею нельзя «заразить», ей нельзя научить – это качество присуще индивидууму, как, например, форма носа или разрез глаз.**

Кстати, о рождении мотивации: ученые все больше склонны думать, что именно на ранних стадиях развития ребенка определяется наличие или отсутствие мотивации на успех в будущем.

Когда Рузвельт стал президентом США, страна находилась в кризисе, начавшемся осенью 1929 г. В феврале 1933 года всему банковскому делу грозил полный крах. В стране, страдающей от избытка продуктов питания, были зафиксированы случаи голодной смерти граждан. Одной из сфер, в которые сразу вмешалось правительство Рузвельта, объявив четырехдневные банковские каникулы (*Bank holiday*) и введя «Чрезвычайный закон о банках», была система денежного и кредитного обращения США. Все мероприятия в этой области служили трем целям – радикальной реформе банковского дела, надзору и контролю над торговлей ценными бумагами и, что особенно важно было на начальном этапе, созданию законных оснований для инфляционной политики государ-

ства, чтобы преодолеть дефляцию посредством новой денежной эмиссии. Все эти меры позволили вывести страну из кризиса, упорядочить производство и распределить товары. Финансовый капитал был взят под контроль государством, а социальные права граждан – защищены.

РИСКИ И НЕУДАЧИ. ВСПОМИНАЯ СКАЗКУ

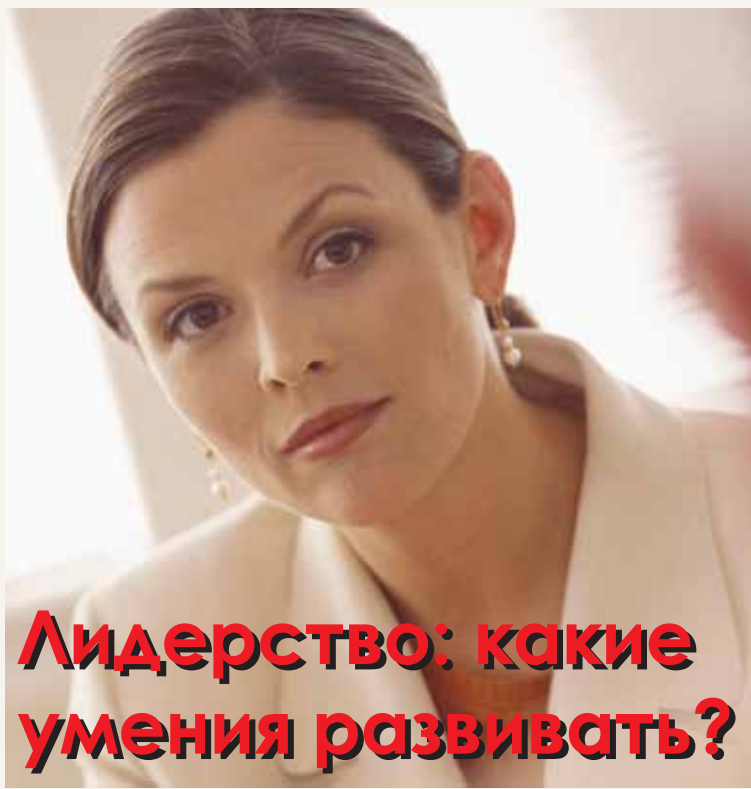
И все же успеха достигают не все, даже имея для этого потенциальные возможности. **Никто не может исключить неопределенности и риска в экономической деятельности.**

Воистину, прыжок в никуда совершают все, кто решил заняться предпринимательской деятельностью. Только в США, по данным специалистов, создается около 2 миллионов предприятий малого бизнеса, из которых 70% разоряются в первый год. Тем не менее, число предприятий неуклонно растет.

Есть замечательная сказка о двух лягушках, которые упали в кувшин с молоком. Одна из них смирилась со своей участью и утонула. Вторая же лягушка упорно барахталась, стараясь спастись. Она активно работала всеми четырьмя лапками, пока не взбила масло и не выбралась по твердому комку из кувшина.

Над этой сказкой-притчей полезно будет задуматься любому человеку, попавшему в «бурное море» бизнеса. Только умение спокойно принимать ситуацию дает шанс превратить свой бизнес в стабильно растущий. Пусть конкуренты не приводят вас в уныние, а напоминают о том, что у вас есть возможность стать лучше их, – и тогда успех не замедлит испытать вас медными трубами.

Виктория Мазовецкая
Полный текст статьи опубликован в журнале «Я-ПЕРШИЙ», №11 (12), 2008



Лидерство: какие умения развивать?

ЛИДЕР ИДЕЙ И ЛИДЕР ЛЮДЕЙ

В истории человечества есть много великих людей, которых можно отнести к категории «лидер идей». Это известные и признанные человечеством ученые-первооткрыватели, творцы, создавшие мировые шедевры культуры, мыслители-сподвижники... Разве нельзя назвать их лидерами? Наверное, можно. Поэтому те программы обучения лидерству, которые включают в себя развитие креативности, инновационности, нестандартного мышления, тоже в некоторой степени решают вопрос лидерства, – но только «лидерства идей».

Остановимся более подробно на другом аспекте вопроса. Современный менеджмент напрямую связывает лидерство с управлением людьми. «Лидер людей», человек, который влияет на других, ведет их за собой к определенной цели, – таким смысловым значе-

нием наполнено понятие «лидер» в бизнесе. Все остальное: большой доход, высокий статус и пост, карьера – напрямую не являются признаками лидерства. А вот желание и умение руководить другими – необходимое условие. Поэтому главный вопрос к будущему лидеру: а есть ли у него желание работать с людьми, брать за себя ответственность за действия других, разделяя с ними успех и лично отвечая за провал в случае неудачи? Вопрос о лидерских навыках во многом связан с вопросами взаимодействия «я и они».

КАКИЕ ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА МОЖНО И ЖЕЛАТЕЛЬНО РАЗВИВАТЬ?

1. Уверенность в себе. Это напрямую относится к профессиональной компетенции: нужно стремиться к тому, чтобы стать экспертом в деле, которым занимаешься. Второй аспект – отношение к промахам: ошибка – не трагедия, а полезный урок.

2. Управленческие навыки. Их спектр достаточно широк, но есть необходимые компетенции, важные для каждого менеджера-лидера. Любому управленцу важно уметь:

- ставить личные и командные цели,
- планировать, корректировать планы по приоритетам,
- делегировать полномочия и ответственность,
- организовывать командное взаимодействие других,
- управлять временем – своим и подчиненных,
- управлять конфликтами.

3. Умение убеждать. Результативность любого общения, в том числе делового, можно существенно повысить за счет совершенствования ораторских и презентационных навыков. Связаны с этим и другие умения – достойно отстаивать свою точку зрения, а также слушать и слышать собеседников.

4. Умение влиять на других благодаря знанию основ психологии и способов влияния. Здесь важно понимать природу и механизмы воздействия на людей, изучить способы влияния и приемы противостояния чужому влиянию в общении.

5. Умение вести переговоры. Полученная в результате обучения теория за счет постоянного применения на практике может относительно быстро повысить КПД любых переговоров не только в бизнесе. Важно ли для лидера уметь добиваться своих целей в переговорах? Это вопрос скорее риторический.

6. Умение организовывать людей. Этот навык может быть приобретен достаточно быстро и эффективно, особенно если изучить приемы управления коллективом, т. е. знать, как лучше отбирать тех, кто нужен для выполнения определенных рабочих процедур, как оптимально расставлять сотрудников, обеспечивая хорошую коммуникацию между ними, и как при необходимости менять характер их взаимодействия на горизонтальном и вертикальном уровне.

7. Умение обучать других, передавать опыт. При позитивном отношении к людям и желании полу-

чать обратную связь от группы обучаемых можно, изучив ряд технологичных обучения, успешно передавать другим знания и опыт. Это технологии тренинга и коучинга, с которыми очень полезно ознакомиться всем нынешним и будущим руководителям. Нелишним здесь будет такое качество, как терпение, а обязательным слагаемым успеха – желание постоянно учиться самому.

8. Стрессоустойчивость. Изменить реакцию организма на стресс практически невозможно, она дается от рождения. А вот классифицировать источники стресса, уметь их вовремя нейтрализовать и корректно выходить из стрессовых ситуаций вполне реально, если овладеть приемами поддержания устойчивого психоэмоционального состояния.

Для новичков: вопросы – ответы. Выбирая программу развития лидерских качеств и компетенций, желательно обратить внимание на следующие нюансы:

1) спросите прямо у организаторов обучения: а что вкладывает данный тренер/коуч в понятие «лидерство»? Какими качествами обладают, по его мнению, настоящие лидеры? Четкий ответ на этот вопрос позволит быстрее понять суть идеального образа лидера, который вам предлагают воплотить;

2) сопоставьте полученный ответ с вашим личным видением такого идеала. Возможно, стоит призадуматься над тем, нужно ли вас, взрослого, сложившегося человека, имеющего свое представление о мире, свои склонности и убеждения, перекраивать под чужой шаблон лидерства;

3) нелишне будет узнать, за счет чего достигается эффект развития лидерских умений и навыков. Конечно, иногда непросто вникнуть в разные методические тонкости, но само наличие аргументированного и понятного(!) ответа уже дает надежду на то, что данная программа проработана профессионально, а не является неким экспериментальным вариантом;

4) выясните, какого рода домашние задания предполагаются.

Не удивляйтесь, хотя это и звучит как-то по-школьному. Дело в том, что в некоторых лидерских программах участники тренингов или школ лидерства должны проходить раз-

личные испытания, в том числе и настолько «нетривиальные», что желательно узнать об этом заранее. Возможно, некоторые из них могут вам не подойти по моральным либо иным соображениям.

Наверное, не каждый решится даже с целью преодоления неуверенности в себе ходить, например, по городу босиком в несуразной одежде и собирать милостыню, а дома одеваться только в мешковину. Был случай, когда именно такое задание дали владелице и руководителю дизайнерской мастерской, матери взрослых детей. Это увидели знакомые, узнали приятели и клиенты... Человеку, который потратил много лет на то, чтобы украшать интерьеры домов и квартир, развивать у себя и других тонкий художественный вкус, формировать широкий круг лояльных клиентов, почти друзей, заслуженно получить определенный социальный статус и материальный достаток, такое испытание оказалось просто не под силу. Не вдаваясь в печальные подробности, скажем, что после подобного «домашнего задания» этой бизнес-леди пришлось обращаться за квалифицированной помощью к психотерапевту и надолго оставить все служебные дела.

Что же касается нравственных аспектов некоторых технологий «выращивания лидеров», то журнал «Я – Перший» недавно писал на эту тему в статье «Я сейчас тебе как дам больно, и ты станешь лидером» (№ 5–6 за май–июнь 2008 г.);

5) информация о количестве людей в группе также может оказаться полезной, поскольку оптимальное число для подобных программ – 10–15 человек.

И напоследок – самый главный вопрос, который стоит задавать себе постоянно, стараясь честно на него ответить: а зачем становиться лидером? Это действительно ваше желание или, возможно, только дань моде?

*Наталья Лозийчук,
главный редактор журнала
«Я – ПЕРШИЙ»,
директор тренинг-центра
«Спикер» (Киев)*

ШКОЛА ДЕНЕГ

СЕКРЕТЫ ЭКОНОМИИ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Экономия денег – «экономия» наших ошибок. Совершая ежедневно одни и те же финансовые промахи, мы многое теряем. Именно на продуманной политике ЕЖЕДНЕВНЫХ расходов следует основательно остановиться. Безусловно, не на все наши расходы мы можем влиять: возьмем, к примеру, стоимость проезда в транспорте, обучение детей, оплату кредита... Будем рассматривать только те расходы, размеры которых мы можем контролировать.

ПИТАНИЕ

Для многих граждан нашей страны затраты на питание отнимают не менее 50% дохода. Можно ли сэкономить на данной основной и очень важной для здоровья каждого из нас статье расходов? Оказывается, можно.

1. Непланируемые перекусы, еда на ходу

Сколько денег тратится на кофе, булочки, газированные напитки, шоколадки, чипсы?... Красноречив классический пример автора книги «Миллионер – автоматически» Дэвида Баха. Если стоимость одной чашки кофе и пирожного составляет, к примеру, \$5, траты за неделю уже составят \$5*7 дней = \$35. Вложение этих денег в банк под 10% годовых впечатляет своей динамикой:

через 1 год	\$1885
через 5 лет	\$11616
через 10 лет	\$30727
через 30 лет	\$339073
через 40 лет	\$948611

Что делать? Пример наглядно показывает: для экономии расходов следует четко планировать меню.

2. Синдром «супермаркета». Это непродуманные и незапланированные траты, носящие скорее психологический характер. Особенно актуальны они сразу после получения зарплаты: «Зашли за хлебом, вышли, потратив ползарплаты, и почти ничего особенного не купили».

Что делать? Планировать объем покупок. Покупать только по заранее составленному плану, прикинув меню на несколько дней вперед.

3. Излишнее чревоугодие. На столах многих наших граждан все чаще и чаще появляются продукты и блюда, которые, во-первых, затратны, во-вторых, попросту вредны для здоровья. Копчености, сладости, кетчупы, жирное мясо, алкогольные напитки... Как следствие – новые траты на посещение врача и лекарства, а также недополученные из-за больничных доходы. Переедание вообще становится бичом, особенно для городских жителей, страдающих из-за гиподинамии и отсутствия физических нагрузок.

Что делать? Искать альтернативу вредным продуктам. Помнить о том, что «Бог создал продукты, а черт прислал кулинара». Здоровая еда намного полезней и

нередко заметно дешевле вредной пищи.

ОПЛАТА ЖИЛЬЯ

За жилье приходится платить все больше и больше, и эта тенденция только усиливается ввиду роста цен на энергоресурсы.

Что делать? Приобретение бытовой техники и электрических лампочек энергосберегающих видов, установка счетчиков воды – такой рационализм оправдан. Специалисты подсчитали, что, к примеру, установка счетчиков воды значительно снижает финансовые потери, так как окупается примерно за 12–14 месяцев.

ОДЕЖДА

Тех, кто решил начать экономить, приглашаем заглянуть в свой гардероб. Там тесно от скопившейся одежды? Как много однодневок? Ведь многочисленных «случайные» вещи и аксессуаров появляются в нашем доме часто под влиянием сиюминутного настроения либо сезонных распродаж.

Что делать? Вечная классика – это достойный выход для формирования гардероба в том случае, если необходимо «затянуть потуже пояс». Работать над созданием собственного стиля в одежде, искать «изюминки». Надевать то, что к лицу, а не то, что модно. А если шить себе наряды самостоятельно, творчески подходить к созданию собственного образа, – то даже капризная мода снимет перед вами шляпу.



АВТОМОБИЛЬ

Для многих это давно уже не роскошь, а средство передвижения. Однако, если даже не брать в расчет стоимость самого автомобиля, а учесть расходы на бензин, техобслуживание, ремонт, страховку, сумму постоянных трат будет существенной.

Что делать? Прислушаться к совету финансистов: автомобиль должен стоить в десять раз дороже суммы, которая в среднем остается неиспользованной от дохода в месяц, или как два месячных оклада. В противном случае – содержание «средства передвижения» будет сильным ударом по кошельку его владельца. То есть лучше прикинуть: как часто авто будет использоваться: ежедневно, по выходным, в отпускной период? А может, ездить общественным транспортом или брать автомобиль в аренду на время путешествий?

ИТОГИ

Полученные в результате этого финансовые накопления для последующих инвестиций или на случай появления времени, когда «уже хочется заняться собой и отдохнуть», станут для вас лучшей наградой. Экономьте и богатейте!

Елена Высоцкая, консультант

Полный текст статьи опубликован в журнале «Я-ПЕРШИЙ», № 2(3), февраль, 2008.

ШКОЛА КАРЬЕРИСТА

Чем отличается ЛИДЕР от МЕНЕДЖЕРА?

МЕНЕДЖЕР администрирует,
ЛИДЕР занимается инновациями.
МЕНЕДЖЕР вторичен,
ЛИДЕР оригинален.
МЕНЕДЖЕР поддерживает,
ЛИДЕР развивает.
МЕНЕДЖЕР – строитель,
ЛИДЕР – архитектор.
МЕНЕДЖЕР принимает реальность,
ЛИДЕР изменяет реальность.
МЕНЕДЖЕР сосредоточен на системах и структуре,
ЛИДЕР фокусируется на людях.
МЕНЕДЖЕР уповает на контроль,
ЛИДЕР вызывает доверие.
МЕНЕДЖЕР обладает краткосрочным взглядом,
ЛИДЕР видит долгосрочную перспективу.
МЕНЕДЖЕР спрашивает, как и когда,
ЛИДЕР спрашивает, что и почему.
МЕНЕДЖЕР уделяет внимание частностям,
ЛИДЕР вглядывается в горизонт.
МЕНЕДЖЕР имитирует,
ЛИДЕР создает новое.
МЕНЕДЖЕР сохраняет статус кво,
ЛИДЕР бросает вызов.
МЕНЕДЖЕР является хорошим стойким солдатом,
ЛИДЕР – сам себе командир.
МЕНЕДЖЕР делает вещи правильно,
ЛИДЕР делает правильные вещи.

Уоррен Беннис, профессор Южнокалифорнийского университета

ЛАЙФХАКЕР

Трудно выговорить, полезно знать!



Хотим познакомить наших читателей с одним новомодным термином, символизирующим увлечением западных «белых воротничков». Однако, следует уточнить, что некоторые наши соотечественники не только хорошо знакомые с данным стилем жизни, но уже давно являются его яркими сторонниками.

Человек, который «взламывает», «обманывает» окружающую жизнь, делая ее проще при помощи разных полезных советов и хитрых трюков, — именно так определяет энциклопедия английское слово лайфхакер (*lifehacker*).

Движение лайфхакеров зародилось несколько лет назад в среде компьютерщиков. Сам термин «лайфхакинг» впервые употребил в 2004 г. британский журналист Дэни О'Брайен. Он соединил слова *life* («жизнь») и *hack* («взлом»). Американское общество по изучению диалектов назвало *lifehack* од-

ним из самых полезных слов. А ныне оно звучит как наимоднейший тренд, без которого теперь современному человеку ну просто никуда.

Смекалка и лень — основные движущие силы лайфхакерства. Лайфхакинг по сути является набором полезных советов, позволяющих с меньшими затратами и/или наиболее быстро решать различные жизненные и бытовые задачи. Например, как быстрее запомнить ПИН-код, не опаздывать на встречи, контролировать сневидения, создать букет без цветов, меньше стоять в очереди...

Хотя слово лайфхакинг является совсем новым в лексиконе современных людей, нашим соотечественникам суть этого движения хорошо знакома с детства. Вспомните подборки типа «Туристу на заметку» или «Школа молодой хозяйки» в различных журналах. А настенные календари огорожника или любителя-строителя? Целые рубрики популярных в советские времена журналов «Наука и жизнь», «Техника — молодежи», «Работница» были посвящены простым полезным советам, признанным помочь читателям.

Немудрено, что в стране сплошного дефицита рекомендации по типу «если у нас нет... то используйте...» мало кого оставляли равнодушными. Даже юмористы шутили на тему «как выжить на одну зарплату» или «как прожить неделю с тремя рублями в кармане».

Студенты, вообще, во все времена были, есть и будут фанатами лайфхакерства. Кто же из них не мечтает ездить в троллейбусе по одному талончику несколько раз, всегда успешно без напрягов сдавать экзамены, добиваться в столовой дополнительной порции компота?

Типичный лайфхакер — это житель большого мегаполиса, эрудированный и образованный человек, ценящий свое время и свою независимость от суесть окружающего мира. Он обычно ярый противник корпоративной системы и каких-либо стандартов. Такому не по душе жесткий график трудового дня. Он любит жизнь и себя, любимого. Не восторге от карьеристов. Чит законы, даже те, которые ему не нравятся.

Всех лайфхакеров объединяет одно ценное качество — это оптими-

зация любых видов работ. Они даже тривиальные ежедневных действия рационально перестраивают и постоянно совершенствуют. Только такие люди (а многим из них чувства юмора не занимать!) могли предложить целый спектр полезных советов, начиная с того, как рационально передвигаться по городу, экономно обустроить домашний офис, завязывать галстук пятью 5 способами, и заканчивая рекомендациями на тему как дать кошке таблетку или как лучше прыгнуть с крыши.

Особый тип городских лайфхакеров — компьютерщики. Их отличает страсть к усовершенствованию работы электроники, интерес к последним новинкам. Компьютер и мобильный телефон со множеством разных технических средств, таких как флешки, iPod'ы и Skury, работают у типичного лайфхакера продуктивно, как единая слаженная система. А вот к просмотру телевидения он обычно относится скептически, полагая, что это время потрачено впустую.

Елена Высоцкая

Полный текст статьи опубликован в журнале «Я-Перший», № 11(12), 2008.

САМЫЙ ЗАБАВНЫЙ СОВЕТ

Как не нарваться на милицейскую проверку

Купить большой букет цветов. Опытным путем установлено, что милиционеры очень редко останавливают людей с букетами, чем и пользуются многие мошенники в разных странах мира.

КАК НЕ ПРОПУСТИТЬ ОШИБКИ В ТЕКСТЕ

Авторам текста тяжело отыскивать ошибки в собственных творениях. Глаз привыкает к тексту, «замыливается», как говорят профессионалы,

Профессиональные корректоры в таком случае используют различные приемы для повышения внимания при чтении, например читают текст снизу вверх. Известны случаи, когда некоторые из них читают страницы даже в перевернутом(!) виде.

ЕСЛИ МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН ПОПАЛ В ВОДУ

Нужно сразу же вытащить батарейку из аппарата и положить ее в теплое место. Потом поместить мобильник и батарейку в тарелку, засыпать доверху сахаром-песком и оставить так на сутки. Говорят, что шансы спасти таким образом мобильник очень велики!

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ МУХ В ПОМЕЩЕНИИ

Это можно сделать с помощью лака для волос. Крылья и лапы мух становятся липкими, насекомым сложнее летать, а людям — легче их уничтожать.

ПОПУЛЯРНА ПСИХОЛОГІЯ

Говорят, что важно заниматься любимым делом. А как мне быть, если я свою работу ненавижу, но за нее платят неплохие деньги? Профессия юриста мне нравится, а вот моя работа — нет.

Ярослав, 32 года

Уроки психолога

Я ненавижу свою работу

Человек — существо неугомонное. Многие из нас хотят, чтобы работа была высокооплачиваемой, несложной, престижной и любимой одновременно. Реально ли найти такое место? Чудеса бывают только в новогоднюю ночь для детей, а 365 дней в году их папам и мамам приходится выбирать между размером зарплаты и удовольствием от работы. Те, у кого такой проблемы нет, считают себя счастливыми людьми.

Заниматься нелюбимым делом вредно. Когда работа не в радость, любой пустяк может вызвать у человека раздражение, внутренний протест. Такой внутриллический конфликт является источником постоянного негатива и даже стресса. Переживания остаются невысказанными (мужчинам особенно сложно говорить об этом кому-либо), и потому душевный «сор» накапливается. Это, в свою очередь, может спровоцировать агрессию внешнюю — по отношению к другим людям.

Для ваших отношений с коллегами это тоже разрушительно: они, безусловно, чувствуют, что вам в тягость то, что вы делаете. И вы невольно остаетесь в одиночестве, лишая себя дружеского общения с сослуживцами, своевременной помощи или полезного совета. Ваш отрицательный настрой вредит и репутации фирмы — клиенты любят, чтобы им уделили много внимания, а не устранялись от работы или делали ее механически.

Самое малоприятное, что груз негативных и не выраженных вами на работе эмоций давит и на тех людей, которых вы любите и о которых заботитесь, — на ваших родных. Усталость и раздражение вместо доверия и теплоты — такова нередко цена подобной жертвы.

Следовательно, ваша нелюбовь к этой работе разрушительна для всех. Так стоит ли она того? Нужно действовать, чтобы это не отразилось на всей вашей жизни и на жизни ваших близких.

Давайте разберемся, почему вы не любите эту работу. Если зарпла-

та вас устраивает, то, возможно, не нравится коллектив? Юриспруденция вам по душе, но занимаетесь только рутинными делами? Хотелось бы заслуженного признания среди коллег либо похвалы от руководства, а этого нет? Капризный шеф? Или вам сложно общаться с клиентами? Ведь среди них встречаются такие типы, с которыми просто не хочется иметь ничего общего, а надо... Пока вы не найдете причины своего негативного отношения к работе, сложно давать конкретные советы.

С другой стороны, поведение и чувства людей во много определя-



ет мотивация. Поэтому вам следует лучше разобраться и в самом себе. Что движет вами? Чего ожидаете от работы? Что такое для вас «любимая работа»? От чего вы получаете удовольствие, а что вас обременяет? Есть ли в вашей работе нечто, что вы делаете легко, если не с радостью, то хотя бы с позитивным отношением? Если все же решитесь менять работу, ответы на эти вопросы вам обязательно пригодятся в поисках нового, более привлекательного места.

Есть вещи, которые можно при определенных усилиях попробовать изменить на работе, — скажем, перейти на другое рабочее место или в другую комнату. Постарайтесь найти для себя в коллективе родную душу — хорошие приятельские отношения никому не помешают. Со всеми стоит держаться вежливо, учтиво, но не более (если вам категорически не нравится коллектив).

Поговорите с руководителем, наметнув ему на то, что вы хотели бы расширить круг своих деловых интересов или полномочий. Возможно, у него есть определенные планы на этот счет. Если вам платят приличную зарплату, значит, вами дорожат и постараются вас привлечь к другой работе. Если же ваш руководитель относится к тому типу людей, с которыми не просто построить доверительные деловые отношения, — что ж, вам просто не повезло; ограничьте контакты с ним под маской служебного нейтралитета.

А если вам просто скучно на работе или сам трудовой процесс вас тяготит, есть универсальное средство — ищите для себя игру, азарт, драйв. Понаблюдайте за собой. Когда рабочее время летит для вас незаметно, когда вы увлечены, где ваш «островок интереса»? Будь то общение с коллегами, работа с документами, дебаты в суде, диагностика проблем клиентов, поиски оптимального пути разрешения конфликтов, старайтесь, если возможно, уделять больше времени именно этому.

Существует также много людей, которые работу воспринимают просто как службу, а удовольствие получают, занимаясь своим хобби. Многие знаменитые ныне писатели, поэты, исследователи, ученые стали известны потомкам благодаря своим увлечениям, которым страстно предавались в свободное время.

В том случае, если и этого нет, вам просто надо придумать для себя игру, к примеру, как за месяц (или за три месяца) полюбить нелюбимую работу. Играйте искренне, с азартом, прогнозируйте развитие событий и поведение сослуживцев. Убеждена, вам понравится. Сомневаетесь? Проверено личным опытом.

Галина Диброва, психолог

Полный текст статьи читайте в журнале «Я-Перший», № 11(12), 2008.

Что стоит за фразами в предложениях о вакансиях?

Расшифровываем слова HR-менеджера... 😊

Требуется менеджер, способный начать новое направление: клиентов пока нет, клиентской базы тоже, зарплату задерживать будем.

Хорошие коммуникационные навыки: нужно висеть на телефоне и впаривать клиентам.

Ищем кандидата с очень большим опытом и знаниями: у нас все летит в тар тарары. Заказов нет, сотрудники увольняются. Платить много не можем, ищем кандидата подешевле.

Домашняя атмосфера: мы платим мало, да и в офисе у нас тесновато. Собственного рабочего места может и не быть.

Ваши обязанности могут варьироваться: у вас точно будут дополнительные обязанности.

Работа с существующей и формирование новой базы клиентов: возьмем только тех, кто придет со своими клиентами.

Умение самостоятельно решать проблемы: у нас — сплошные проблемы, и за них никто не хочет отвечать. До начальства, в случае возникновения вопросов, не дозовешься. Транспорт следует искать самостоятельно, с таможней — договариваться, с подрядчиками — уметь выкручиваться.

Отличные лидерские и организаторские способности, умение руководить: у нас никто не знает как заставить персонал работать.

Умение работать при больших нагрузках: придется вкалывать без выходных. На доплату за сверхурочные и не премии не рассчитывайте.

Легкообучаемость: забудьте все, чему вас учили ранее. Это не работает.

Понимание стратегического маркетинга и менеджмента организации: будете давать советы и рекомендации, но руководство все равно будет делать по-своему.

Ориентированность на результат: даешь план любой ценой!

Частые командировки: Из командировок точно вылезать не будете! Домашние забудут как вы выглядите.

Конкурентоспособная зарплата: ниже конкурентов и поднимать не собираемся.

Требуется навыки PR: у нас никто выступать не хочет и не умеет. Если нужно пропиарить компанию на выставке или конференции, никого не найдешь.





Хотите знать о самом важном? Спросите у Стивена Кови!

7 ПРИНЦИПОВ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПО С. КОВИ

1. Проактивность. Мы несем ответственность за свою собственную жизнь, и наше поведение зависит от наших собственных решений, а не от окружения. Некоторые ожидают, что кто-то другой позаботится о том, чтобы сделать их успешнее и счастливее. Однако в итоге высоких результатов добиваются другие. Эти люди решают проблемы, а не говорят о них, они ищут выход из ситуации, а не оправдания, проявляют инициативу и делают все необходимое для выполнения задачи. Именно так Кови определяет поведение успешного человека. Если кто-то хочет исправить положение, он будет работать над тем единственным, что ему подвластно, – над самим собой.

2. Планирование конечной цели. Наиболее эффективный способ увидеть свою конечную цель заключается в разработке личной миссии или философии, кредо. Кови утверждает, что необходимо сфокусироваться, во-первых, на том, каким каждый из нас хочет быть (на своем характере), и, во вторых, на том, чему каждый хотел бы посвятить свою жизнь (на своих дости-

жениях). Если это сделать, то можно осознать вектор своего движения. Появляется жизненный «компас», в соответствии с которым начинается построение долгосрочных и краткосрочных целей.

3. Выполнение того, что необходимо сделать сначала. Управление – это дисциплинированность, следование установленному порядку, исполнение намеченного. Но не менее важно уделять первоочередное внимание ключевым проблемам, наиболее важным в данный момент.

Стивен Кови предлагает своим последователям решить, каковы их наивысшие приоритеты, и иметь мужество сказать «нет» всему остальному. Многие совершают ошибку, бросая усилия на самое срочное, тогда как следует концентрироваться на наиболее важном, а затем поддерживать равновесие между ростом своей результативности и развитием своих ресурсов и средств.

4. Мышление в категории «win – win», то есть «выиграл – выиграл». «Выиграл – выиграл» – это достижение взаимной выгоды во взаимодействии с другими людьми. Подбирать решения и договоренности, удовлетворяющие обе стороны, весьма непросто. Однако это необ-

ходимо, иначе в долгосрочной перспективе обе стороны проиграют.

Если такое решение не удается найти, Кови советует использовать позицию «не связываться», при которой вы и ваш визави отказываетесь от прежних договоренностей и остаетесь при этом в согласии друг с другом.

5. Стремиться сначала понять, потом – быть понятым. Парадоксально, но факт: четко и убедительно излагает свои идеи не тот, кто хорошо говорит, а тот, кто хорошо слушает. Кови советует овладеть навыками эмпатического слушания – слушания с намерением понять, а не с намерением высказать свою точку зрения или переубедить. Суть его не в том, чтобы с кем-то соглашаться, а в том, чтобы пытаться понять собеседника глубоко – как умом, так и сердцем, как на рациональном, так и на эмоциональном уровне.

6. Достичь синергии. Суть синергии, утверждает автор, – это создание команды, работа в команде, развитие сплоченности и творческого взаимодействия с другими людьми. В человеческих отношениях целое может стать больше суммы его частей. Успешно работающий синергический процесс позволяет

получать решения, намного превосходящие индивидуальные.

7. «Затачивать пилу». Седьмой навык замыкает в кольцо все остальные, ведь именно благодаря ему их применение становится возможным. Этот навык поддерживает и развивает самый ценный ресурс – самого человека. Данный принцип означает необходимость последовательного и постоянного развития личности, неуклонное самосовершенствование. Стивен Кови предлагает выразительную метафору. Представьте себе человека, который пилит дерево уже пять часов, но, когда вы советуете ему прерваться на пару минут, чтобы заточить пилу, отвечает: «Нет у меня времени пилу точить! Мне пилить надо!»

Седьмой принцип заключается в постоянном обновлении четырех измерений человеческой природы – физического, духовного, интеллектуального и социально-эмоционального. Затраты времени на «затачивание пилы» – действие, требующее инициативы, и никто, кроме самого человека, не может обеспечить развития названных выше измерений.

4 и 5 апреля
Стивен Кови
проводит мастер-классы
в г. Киеве
Регистрация
по тел.(044) 228-64-51

Полный текст статьи опубликован в журнале Я-ПЕРШИЙ, № 2(14), 2009.

Для всех, кому хочется быть счастливыми родителями!

Обучающий журнал Я-Перший и тренинг-центр «Спикер»

приглашают вас на тренинги в клуб
«ПРОФЕССИЯ — РОДИТЕЛИ»

Вам трудно находить общий язык с вашим ребенком? Он не понимает вас? Стал невнимательным, упрямым? Не делится с вами своими проблемами? Вы читаете книги по воспитанию, но ничего не можете изменить?

Тогда приходите в наш клуб на курс обучающих тренингов. Мы поможем вам решить эти важные для всех мам и пап задачи!

www.ya-1.com.ua; www.speaker.com.ua
Тел. (044) 247-06-68, 239-238-7

Ресторан «МАГНАТ»
Тел. 8-068-128-07-49

ТОРТЫ
НА ВАШ ПРАЗДНИК

Изготовление
тортов
на любой вкус



сырные, йогуртовые, суфле и многие другие, различной формы и многоуровневые.
Доставка.
www.tortik.blog.i.ua



ТАНЦОВАЛЬНИЙ КВАРТАЛ
«ФІДЕЛІО»

Навчання, спілкування та відпочинок в ритмі танцю!

Бальні танці, східні танці, аргентинське танго, клубна латина, сучасні танці, swing dance, fusion jazz, а також йога.

Тел. (044) 493 23 25;
493 00 02; 592 63 18
www.fideliokvartal.com.ua
www.fidelio.com.ua

Магазини
«ПСИХОЛОГІЧНА КНИГА»
(психологія, логопедія, педагогіка, бізнес)
Книжний ринок
(станція метро «Петровка»)

10 ряд 9 місце,
Т-ряд 10 місце,
53 ряд 7 місце.

Тел. 067 754-45-40

49 ряд 3 місце,
50 ряд 7 місце
Тел. 063 141-07-15

НАЙВИЩІ ДЕПОЗИТНІ СТАВКИ!

до **25,5%**
у гривні

до **14,5%**
у доларах США та євро

Заповніть заявку на оформлення депозиту на нашому сайті www.alfabank.com.ua та отримайте бонус!

Найкращий депозитний Банк!

м. Київ, вул. Хрещатик, 14
499-67-00, 499-67-01
499-67-02, 499-67-03

А
Альфа-Банк
8 800 50 20 500
www.alfabank.com.ua



Редакционная подписка
на журнал «Я – Перший» – круглый год!

Гарантирована доставка журнала в именном конверте по всем регионам Украины

Стоимость подписки на минимальный период (1 месяц) составляет 20 грн., с учётом доставки. Подписка проводится с любого месяца.

Редакционную подписку на журнал «Я – Перший» можно оформить одним из следующих способов:

1. Позвонив в редакцию.
2. Написав по электронной почте: podpiska@ya-1.com.ua

Телефоны отдела подписки: (044) 229-15-06, (067) 446-75-66.

Руководитель отдела подписки – Светлана Малышева.

ПОПУЛЯРНО + ПРАКТИЧНО об образовании, построении карьеры и бизнеса

- ГАЗЕТНЫЙ РЫНОК (станция метро «Шулявская») фирменный киоск «Я – Перший»
- КНИЖНЫЙ РЫНОК (станция метро «Петровка») магазины «Психологическая книга»
- На станциях метро: (M) Героев Днепра; (M) Минская; (M) Политехнический институт; (M) Республиканский стадион; (M) Нивки; (M) Лукьяновская; (M) Лыбидская

ПОКУПАЙТЕ ЖУРНАЛ

- Ж/д вокзал: точки продажи прессы в помещении ж/д вокзала
- Книжный магазин в главном (красном) корпусе КНУ им. Т.Г. Шевченко – ул.Владимирская,60

Тел.: (044) 229-15-06, www.ya-1.com.ua