Автор: admin
10.05.2011 15:46 - Обновлено 29.10.2014 10:02

Как быть более счастливым на работе? 4 магические фразы, творящие чудеса

Мы проводим на работе большую часть своей жизни. Конечно, можно становиться на позицию «не приносить личную жизнь на работу» и просто тупо обменивать уникальные, невозвратимые часы нашей единственной и неповторимой жизни на уже даже не тлеющие и с каждым годом обесценивающиеся бумажки, а на цифры на экране компьютера или банкомата.

Но, с другой стороны, раз уж это наша жизнь и так получилось, что часть её проходит на работе по найму, почему хотя бы не попытаться получить от неё больше удовольствия?

Допустим, что вы согласились с этим предложением. Что можно сделать прямо сейчас? Что-нибудь простое, но действенное? Запомните и используйте **4 замечательных фразы-шаблона** из этой статьи и уже через 2 недели ваши волосы станут мягкими и шелковистыми!

1. «Спасибо», «благодарю». На работе люди постоянно взаимодействуют друг с другом и неизбежно помогают друг другу. Да, можно сказать, что получаемая от коллеги помощь - это помощь не вам лично, это помощь организации, «дяде» - кому угодно, только не вам. А можно подняться над этим и сказать простое и искреннее «спасибо». Это просто, это не стоит денег и это может сделать каждый, несколько раз за день.

Даже если вы не начальник, не заведующий, не управляющий и не директор, и у вас нет бюджета, из которого вы можете выплачивать премии коллегам, это ваш премиальный фонд. И от этого он, кстати, даже ценнее. Можно пойти ещё дальше и благодарить людей не за то, что они сделали, а за то, кем они являются. Например, вместо «спасибо за то, что оперативно откорректировала этот договор с подрядчиками», можно сказать: «Мне так нравится с тобой работать! На тебя можно положиться в самых ответственных ситуациях!» Ведь это то, чего хочет каждый: чтобы его любили таким, какой он есть, просто за то, что он есть.

2. «Извините», «это моя ошибка», «я виноват в том, что случилось». Людям

свойственно ошибаться. Вы - человек. Что из этого следует по правилам простого силлогизма? Правильно... Вы тоже будете ошибаться. Признание своих ошибок - не признак слабости, а наоборот: признак зрелости и ответственности. Если ваши коллеги достигли того же уровня просветлённости, то подобное поведение будет оценено по достоинству.

Здесь, правда, есть нюанс: одних извинений недостаточно. Уж если вы что-то испортили, расскажите, как собираетесь исправить ситуацию, какие выводы вы сделали, и что поменяете или предпримете, чтобы подобная ситуация не повторилась. Из всех «формул», предложенных в этой статье, эта - самая спорная. Тщательно взвесьте все «за» и «против». В частности, посмотрите, как в таких случаях поступает руководство: а признают ли *они* свои ошибки? Очень может быть, что в вашем случае нужно почти совсем приглушить «я виноват» и акцентировать «вот, что я буду делать, чтобы исправить ситуацию».

3. «Помогите мне, пожалуйста». Вы будете приятно удивлены, как много людей пожелают вам помочь. К тому же вы будете точно знать, а не догадываться, кто, когда и в чём вам хочет помочь, а от кого содействия лучше не ждать. Есть люди, которые не любят о чём-то просить других, потому что другие потом что-то попросят у них. Решение, конечно, за вами. Полезно только помнить, что высокоразвитое общество очень сложно, если вообще возможно, создать без разделения труда и специализации.

Вы уже используете (опосредованно, правда) помощь других людей. Кто-то может возразить, что в таком случае соответствующая услуга просто оплачивается без каких-либо последующих обязательств. Что ж... А попробуйте представить мир без денег. Очень хорошее упражнение. Т.е. все процессы, которые обеспечивают деньги, происходят, но денег как бы не видно. Очень часто это помогает увидеть суть происходящего и сформировать правильное к нему отношение. Но что-то мы отвлеклись...

Одним словом, не стесняйтесь просить коллег о помощи. Мы все пришли в офис и проведём сегодня в нём очередные 8 часов. Мы можем, конечно, как жуки сидеть каждый в своём углу и приходить в отчаяние от сложности очередного задания. А можем вдвоём быстро решить два, втроём - три, и т.д задания, стать лучшим отделом в конторе, получить квартальные премии и прямо сегодня выкроить дополнительные полчаса на совместный обед.

Ещё один способ преодолеть опасения «ага, сейчас я попрошу его об этом, а потом он будет просить меня об этом, том и ещё вот этом» - быть проактивным и предлагать свою помощь ещё до того, как человек попросит о ней. Точно так же, как вы стесняетесь попросить о так необходимой вам помощи, которая ничего или почти ничего не стоит другому человеку, он тоже боится попросить вас о чём-то, что вы с лёгкостью и удовольствием для него сделали бы. И так мы все хотим, все сидим на месте и никто ничего не делает. Нужна только искорка, и всё завертится - вперёд и вверх.

4. «Да, и...». Самое сложное из «заклинаний» в смысле освоения. Очень сложно менять свои привычки. Последите за собой: многие люди начинают свои реплики со слова «нет», даже если в целом согласны с собеседником, но желают всего лишь уточнить детали, сообщить дополнительную информацию или перефразировать! Гораздо логичнее было бы начать такую фразу с «да», и тем не менее мы этого не делаем.

Приём «да, и...» несколько глубже. Во-первых, мы не говорим сразу «нет». Во-вторых, мы даже не говорим «да, но». Мы говорим «да, и»! Таким образом, мы и выглядим открытыми новым идеям, и действительно такими становимся, поскольку такая форма ответа автоматически настраивает отвечающего на конструктивный лад. Ведь если дополнительные условия, которые вы собираетесь выдвинуть, будут выполнены, вы же ведь согласитесь с идеей? Так зачем же говорить «нет» или «да, но»? Скажите «да, и»! Например:

- А давайте организуем корпоративный банкет в честь открытия нового филиала!
- Да, давайте! И чтобы это было оправданно, нужно... (к такому-то числу укомплектовать штат нового филиала, в такие-то сроки выполнить дополнительный проект, чтобы покрыть финансирование мероприятия, согласовать проведение мероприятия с руководителем X, управляющим Y и спонсором Z... И т.д., и т.п.)

Этот приём, кстати, отлично действует не только на работе:
- Милый, давай поедем этим летом на Гавайи!
- Да, милая! И для этого нам нужно с тобой найти дополнительную работу на следующие X месяцев, чтобы заработать дополнительно Y $.
Или только милому нужно найти эту работу, но тогда милая будет меньше и реже его видеть (зато потом, на Гавайях они будут проводить целые дни вместе).

Или совсем не работу нужно находить милым, а создать себе столь модные сейчас

источники пассивного дохода. Или не находить дополнительную работу, а менять существующую, тем более, что подспудно об этом мечтается уже не первый год... Или просто отказаться от новых брюликов, которые милая попросила вчера вечером, а милый ещё не успел подвезти, поскольку морские контейнеры задержались в транзитном порту из-за шторма.

Одним словом, сразу всплывает масса вариантов, а всё потому, что мы через конструкцию «да, и» настроили себя на поиск решения, а не на поиск причин, почему мы не хотим что-то делать. Старое доброе «кто хочет, ищет способ, а кто не хочет, ищет причину».

Позвольте инициатору решить, хватит ли его задора и энтузиазма, чтобы преодолеть препятствия. Не нужно их абсолютизировать. Позвольте предлагающему самому обработать исходные данные. В конце концов, может быть он и сам придёт к выводу о нецелесообразности реализации своей идеи.

Автор - Андрей Десятников
Источник