

**12 СЕМИНАР**

**ЖИВИ С ИЗБЫТКОМ!**

# КАК ПОЛУЧИТЬ ПРОДВИЖЕНИЕ

**ПАВЕЛ РЕННЕР**



Пастор

## Как получить продвижение

Павел Реннер

На этом семинаре мы постараемся ответить на вопрос: «что нужно делать, чтобы на Вас обратили внимание, и чтобы Вы получили продвижение на работе?» или «что нужно делать, чтобы Ваш руководитель обратил внимание на Вас?»

Я сам являюсь руководителем и буду говорить также о том, с чем я сам сталкиваюсь.

Эта тема важна для нас, как христиан, потому что мы призваны служить нашему Богу, где бы ни находились. И настоящую награду мы получаем от Него.

Для начала задайте себе два вопроса:

- В каком состоянии находится Ваше служение или Ваш бизнес?
- Что нужно сделать, чтобы обеспечить рост?

Независимо от того, где Вы находитесь и чем занимаетесь в компании – этими вопросами нужно задаваться.

## **Помните: от Вас ожидают результат.**

Мы понимаем, что у Бога есть какие-то конкретные ожидания. Иисус об этом говорит в Евангелии от Иоанна 15:16:

**«Не вы Меня избрали, а Я вас избрал и поставил вас, чтобы вы шли и приносили плод, и чтобы плод ваш пребывал, дабы, чего ни попросите от Отца во имя Моё, Он дал вам».**

Здесь Иисус разговаривает со своими учениками. Речь идёт о деле Его жизни. Мы смотрим на Иисуса как на руководителя, который передавал знания, мудрость и имел конкретные ожидания от своих учеников.

Поэтому мы можем рассматривать это место Писания сегодня в контексте работы, бизнеса и в контексте взаимоотношений на работе.

Это место Писания относится к каждому из нас. Наши руководители, наши лидеры ожидают от нас результата. И точно так же, как когда-то Иисус ожидал результатов от своих учеников, он их ожидает и от нас.

Абсолютно нормально, когда наши руководители от нас что-то ожидают, и то, что наш Бог от нас что-то ожидает.

## **Умейте слушать.**

Одно из важнейших качеств, которые необходимо развивать в себе, чтобы в будущем получить продвижение – умение слушать.

Чтобы быть успешными, нам приходится очень много общаться. Сегодня очень много людей говорят, говорят и говорят. Они пишут в социальных сетях, ведут блоги, проводят мероприятия... В общем, все говорят, но вот слушать умеет далеко не каждый.

Нам приходится учиться слушать друг друга и принимать то, что говорит собеседник, поэтому самый большой успех в коммуникации – это не умение писать, пересылать сообщения или рассказывать, а именно умение слушать.

Я молюсь о своих детях, чтобы они правильно слышали, правильно понимали и правильно запоминали, чтобы затем правильно отвечать.

Прежде чем правильно ответить – применить знания – необходимо пройти всю эту цепочку. В первую очередь нам нужно научиться слушать!

### **Задумайтесь о Вашей ценности.**

Посмотрите на обстановку вокруг Вас и спросите себя: «Что я могу сделать, чтобы принести моей фирме или компании какую-то выгоду?»

Если Вы будете приносить руководителю какую-то выгоду, значит Вы – ценный сотрудник.

**Подумайте, что Вы можете сделать, чтобы результат Вашего труда приносил руководителю в два, три и даже четыре раза больше финансов, чем Вы зарабатываете?**

Когда Вы приносите в фирму гораздо больше, чем Вы зарабатываете, Вас будут продвигать; и, если появится свободное место, для повышения выберут именно Вас. Ведь Вы уже показали себя верным и ценным.

### **Хорошо исполняйте свои обязанности.**

Чаще всего мы ошибаемся именно в простых вещах, причём во всех сферах жизни. Вопросы, которые прозвучат ниже очень просты, но важно иметь чёткий ответ на каждый из них:

- 1. Понимаю ли я, что мой руководитель ожидает от меня?*
- 2. Как мне организовать своё время, чтобы выполнить свои обязательства?*

Недостаточно просто знать свои обязательства, нужно их исполнять. Это непростительно, если Вы знаете свои задачи, но игнорируете их. Если Вы подписали трудовой договор, получаете зарплату, **значит в Ваших интересах узнать у руководителя, чего он ожидает от Вас**, и начать выполнять поставленные задачи.

Бывает работа, на которой платят за время. И это не значит, что Вы можете в это время делать всё, что считаете нужным. Вы должны исполнять свои обязанности. И помните, что занятость и правильно использованное время – это не одно и то же.

Когда Вы тратите рабочее время не на исполнение обязательств, а на что-то другое – **Вы воруете время** и, следовательно, **воруете деньги** у своего руководителя. В таком случае Вас точно не будут продвигать.

А если Вы будете организовывать своё время в соответствии с целями, задачами и приоритетами руководителя (это несложно!), Вы отличитесь от всех остальных сотрудников! И, конечно, выгодные сделки, новые проекты и возможности руководитель предложит именно Вам, а не тем, кто ворует время.

Трудясь таким образом, мы можем показать, что делаем всё не для людей, но для Бога. И мы не грешим, когда не ворует. Мы несём свет – отличаемся на том месте, где находимся.

### **Выстраивайте коммуникации.**

Когда руководитель объясняет Вам что-то новое, задавайте вопрос: «А правильно ли я понял?» Это так просто! Но, к сожалению, мало людей переспрашивают.

Так много людей приходят на курсы, планёрки, совещания без блокнотов или компьютера! Меня, как руководителя, пугает, что у людей нет систематических записей в компьютере, телефоне или планшете. Для меня это значит, что после встречи эти люди всё забудут, и начнут тратить время руководителя, чтобы заново получить информацию.

**Когда на сотрудника тратится меньше времени, то он выглядит умнее, способнее и тем самым отличается! Это просто.**

Всегда помните, что Бог непременно благословит Вас за Ваш труд! К сожалению, иногда бывает так, что люди не замечают Ваши старания или даже злоупотребляют ими, поэтому важно помнить, что некоторые вещи мы делаем не для людей, но для Бога! А если мы будем ожидать нашу награду только от людей, нас непременно ждёт разочарование.

Ещё один важный момент: если Вы в ходе совещания ничего не записали и не переспросили, хотя была такая возможность, затем поступили неправильно, что повлекло за собой убытки компании или если Вам приходится повторно объяснять то, что уже и так объяснялось – **это также воровство!** Особенно в тех случаях, когда для объяснения Ваша организация пригласила специалиста, провела семинар, тренинг.

Вы не должны воровать время и деньги у своего руководителя! Вы же хотите, чтобы Вас повысили или дали Вам какую-то новую возможность?

Возможно, Вы спросите: а на ком всё-таки лежит ответственность? На том, кто докладывает, чтобы правильно донести информацию, или на том, кто слушает, чтобы правильно понять инструкции?

**100% ответственности за то, чтобы правильно донести информацию лежит на руководителе. Но при этом у того, кто принимает эту информацию точно также 100% ответственности за то, чтобы всё правильно услышать и верно понять! Если Вы что-то недопоняли, просто переспросите или уточните.**

## **Не спешите говорить!**

**Послание Иакова 1:19: «Всякий человек да будет скор на слышание, медлен на слова, медлен на гнев».**

Лично я научился, что лучше немного помолчать, и дожидаться, пока кто-нибудь другой скажет то, что у меня в голове. И когда так происходит, я думаю: «Слава Богу, что именно он это сказал (или спросил)!»

Очень часто вопрос, который мы задаём, или наш комментарий может быть не совсем уместным или прозвучать преждевременно.

Иногда нужно дать руководителю договорить! Пускай это и не тема нашей конференции, но я всё же хочу обратиться к жёнам и мужьям и сказать: «Давайте Вашему мужу (жене) договорить!» Даже если Вам кажется, что они это говорят по третьему и по четвёртому разу! Будьте скорыми на слышание, медленными на слова, медленными на гнев.

В случае, если никто не задал Ваш вопрос, руководитель договорил, и Вам по-прежнему что-то непонятно, обязательно переспросите. Даже если не получится правильно задавать вопросы с первого раза, ничего страшного! Не сдавайтесь, и продолжайте это делать. Это лучше, чем допустить ошибку.

В своей книге «Продвижение» епископ Рик Реннер много говорит о теме коммуникаций. Эта книга настольная для всех сотрудников нашего служения, и если Вы хотите узнать обо всех принципах, на которых строится наше служение, а также больше о теме продвижения по работе, Вы можете бесплатно [скачать её ознакомительную версию](#) на нашем сайте.

### **Полезные советы для руководителей, которые ищут продвижения.**

Если от Вас зависит работа других людей, научитесь правильно доносить ожидания и излагать свои мысли.

На самом деле сейчас я хочу обратиться и к руководителям, и к подчинённым. Если Вы не руководитель на данный момент, но хотите получить продвижение, это значит Вы – потенциальный руководитель! А если Вы руководитель, возможно, у Вас есть вышестоящий руководитель, который может обратить на Вас внимание (или же Вы просто заинтересованы в росте компании, так как это Ваша прибыль).

Вот какие вопросы в контексте коммуникаций следует задать самому себе:

#### ***1. Понял бы я свои указания, оказись я на месте подчинённых?***

К сожалению, слишком часто этот ответ будет отрицательным. Иногда мы так доносим информацию, что человек, который не работал в фирме пять лет,

а пришёл только недавно, абсолютно ничего не поймёт! Вот почему, очень важно так излагать свои мысли, чтобы абсолютно каждый мог их понять. Да, это занимает больше времени. Но это даст и больший результат, ведь каждый сотрудник будет точно понимать, что Вы от него ожидаете.

Помните: скорее всего, в Вашей команде много способных сотрудников, но не все из них смелые!

Не всем сотрудникам легко или комфортно задавать уточняющие вопросы, поэтому необходимо создавать в своей организации культуру и атмосферу настолько дружелюбную, чтобы людям было легко что-то переспросить или уточнить.

Другие вопросы, которые руководителям следует задавать самому себе:

- 2. Дал ли я свои указания настолько ясно, что сотрудники и другие лидеры успешно их выполняют?*
- 3. Умею ли я выражать свои мысли так, что сотрудники и лидеры не теряются в догадках о том, что же я им сказал?*
- 4. Остаются ли у лидеров и сотрудников вопросы после моих указаний или они чётко видят дальнейшие направления?*
- 5. Даю ли я лидерам и сотрудникам возможность уточнить те моменты, которые они недопоняли?*

Бывали ли Вы на совещаниях или встречах, после которых в коридоре все сотрудники смотрят друг на друга и говорят: «А что это сейчас было? О чём это нам так долго рассказывали? И что мы должны были понять»?

Чтобы не оказаться на месте такого руководителя, важно излагать свои мысли, так, чтобы другие не терялись в догадках, а после Ваших указаний чётко видели направление, которого необходимо придерживаться.

- 6. Даю ли я письменные указания, чтобы у лидеров и сотрудников перед глазами был поэтапный план действий?*

Когда Вы ожидаете чего-то от сотрудников, для начала следует самому разобраться в том, что Вы ожидаете от них, и было бы неплохо это где-то письменно зафиксировать. Записав для себя поэтапный план, Вы сможете легко передать его другим.

### **Как понять, готовы ли Вы к продвижению?**

Это видно по тому, как Вы распоряжаетесь тем, что Вам вверено. Если Вы распоряжаетесь этим хорошо, значит Вам доверяют большее!

Совсем недавно я размышлял о притче о пяти талантах и молился: «Господи, я хочу быть верным Тебе в том, что Ты мне дал! Я хочу приумножить то, что Ты мне дал!»

И вдруг, ко мне пришла мысль: так легко смотреть на небо и говорить это Господу, но намного сложнее смотреть на других людей, у которых есть свои плюсы и недостатки, и говорить в своём сердце: *«Я хочу приумножить то, что этот человек мне дал. Я хочу вернуть ему больше, чем он мне доверил»*

Однако если Вы будете смотреть на ситуации именно так, тогда Вам обязательно доверят большее.

Ещё раз подниму эту мысль: даже если люди не заметят Ваших усилий и не обратят внимания на все Ваши старания, делайте это как для Господа, и Вы получите награду от Него! Не забывайте, что всё в нашей жизни от Него, включая власть и влияние.

**Будьте верным, надёжным и незаменимым.**

**Притчи 25:19: «Что сломанный зуб и расслабленная нога, то надежда на ненадежного человека в день бедствия».**

Обратите внимание на фразу «день бедствия». Именно в тот момент, когда Вам больше всего нужна помощь, кто-то подводит Вас...

«Как сломанный зуб и расслабленная нога...». Именно сейчас, когда крайне необходимо опереться на кого-то, в самый-самый неудобный момент...

Если Вы служите, помогаете кому-то или являетесь сотрудником организации, то Вам следует сделать всё от себя зависящее, чтобы не быть тем, о ком здесь идёт речь – ненадёжным человеком. Вы должны быть надёжными, чтобы на Вас можно было положиться в день бедствия!

Ещё один важный вопрос, на который нужно ответить, если Вы рассчитываете на продвижение: ***«стали ли Вы незаменимым сотрудником для своего руководителя»?***

Бывают люди, которые не просто не являются незаменимыми, они вообще, вроде как и не нужны: уходят на больничный, пропадают неделями, не отвечают на телефонные звонки. Если Вы являетесь тем человеком, без которого легко можно обойтись, и на работе всё продолжает идти своим чередом, Ваш руководитель непременно догадается, что Вы ему не нужны.

При этом, если Вы стали незаменимым для своего руководителя – это хороший показатель!

**Луки 16:10: «Верный в малом и во многом верен, а неверный в малом неверен и во многом».**

Нам всем хочется, чтобы Бог доверил нам большее, чтобы кто-то обратил на нас внимание, хочется чувствовать, что мы необходимы нашей организации. Это хорошо! Но нужно быть верным в малом. Покажите себя верным в малом!

Опытные руководители, даже не знающие Библии, и никогда не читавшие Евангелие от Луки, и так это знают: можно доверять только тем людям, которые заслужили доверия, а те, кто не заслуживают доверия – не получают продвижения на работе.

Слава Богу, что Иисус открывает нам эти принципы в Священном Писании, ведь Он хочет, чтобы Вы получили продвижение на работе, были успешным, чтобы у Вас было достаточно и даже больше, чем достаточно!

**Узнайте и помните о целях.**

**Филиппийцам 3:14: «стремлюсь к цели, к почести высшего звания Божия во Христе Иисусе».**

Нормально, когда есть цели, и, наоборот, плохо, когда их нет. Если у Вашей организации есть цели, то Вам как сотруднику необходимо узнать о них. Выясните, что руководитель считаете важным, и как Вы можете помочь ему достичь этих целей.

**Сначала получайте знания, а потом делайте.**

Ещё одна полезная мысль – необходимо получать знания. Именно для этого Вы и зарегистрировались на конференцию «Живи с избытком», верно?

Зачастую учиться не хочется, хочется сразу что-то делать. Как только я вижу задачу, я сразу же готовлюсь к делу, мои руки хотят трудиться, и как правило я начинаю делать что-то ещё до того, как успеваю подумать, что именно надо делать. Мне нравится, когда руки заняты и мне сразу же хочется приступить к вопросу: «Что нужно делать?»

Однако прежде, чем приступить к делу, нужно задать два вопроса:

- Что мне необходимо знать?
- У кого мне необходимо учиться?

И только тогда задавать третий вопрос – «что мне необходимо делать?»



Если мы приступим к делу раньше, чем зададим себе первые два вопроса, скорее всего мы допустим ошибку и работу придётся переделывать.

### **Вернёмся к двум главным вопросам.**

- В каком состоянии находится Ваше служение или Ваш бизнес?
- Что нужно сделать, чтобы обеспечить рост?

Чтобы ответить на эти вопросы нужно честно посмотреть на обстановку. Недостаточно просто сказать: «хорошо» или «плохо», нужно уточнять, что именно «хорошо», что «плохо», а что «так себе», на что нужно обратить внимание срочно, а что не так важно.

Чаще всего те вещи, которыми нам нравится заниматься не являются очень важными, и это является причиной, по которой мы зачастую неправильно распределяем своё время. Если мы руководствуемся в работе лишь своими предпочтениями, то мы помогаем лишь себе, но не руководителю. А когда мы не помогаем руководителю, вряд ли мы можем рассчитывать на продвижение.

**Притчи 4:25-27: «Глаза твои пусть прямо смотрят, и ресницы твои да направлены будут прямо пред тобою. Обдумай стезю для ноги твоей, и все пути твои да будут тверды. Не уклоняйся ни направо, ни налево; удали ногу твою от зла».**

Нужно знать, что такое ПРЯМО! Что значит «прямо» для Вашей жизни, что ожидает от Вас руководитель на работе, как организовать своё время, чтобы обеспечить рост, как достичь поставленных целей.

Другие материалы по теме: <https://ignc.org/messages/finconf2021/>

---

**Присоединяйтесь к нам в социальных сетях:**



Церковь «Благая весть онлайн», 2021