

Алексей Звягин

# АДВОКАТ ДЛЯ ДОЧЕРИ



12+

# Алексей Анатольевич Звягин

## Адвокат для дочери

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63381571](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63381571)*

*SelfPub; 2020*

*ISBN 978-5-532-99742-4*

### **Аннотация**

Помочь ребенку стать успешным в будущем – непростая задача. Одними книгами по воспитанию не обойдешься. Появление дочери на свет превратило меня из обычного практикующего юриста во вдумчивого читателя, исследователя книг по саморазвитию и автора блога @alexey\_readman в Инстаграм. Несмотря на объем, книга порадует анализом и ссылками на популярную литературу по саморазвитию и даст представление о сферах, которым в школе не научат. Я пришел к выводу, что лучший способ воспитать ребенка – воспитать себя, и делюсь этим выводом с вами.

# Содержание

Введение	5
Почему я и какие причины прочитать вам именно эту книгу?	7
О структуре книги	8
Глава 1. Взаимодействуй	9
1.1. Учись общаться	10
Меньше говори, больше слушай	10
Сделай паузу	10
Пауза – показатель заинтересованности	11
Задавай правильные вопросы	11
Искренне интересуйся собеседником. У каждого есть, что рассказать	12
Познакомься с языком жестов	12
Вычисляй лжеца по выражению лица	13
Усиливай слова жестами	13
Учись не слышать, а слушать	14
Старайся находить причину ссоры	14
Улыбайся	15
Не поддавайся на провокации	16
Старайся не сплетничать	17
Что даёшь, то и получаешь	18
Не ной	18
Не хвастайся	19

Для всех милой не будешь	20
Выступай публично	21
Помогай	23
Занимайся благотворительностью	23
Чисти карму	24
1.2. Учись продавать навыки на рынке труда	26
Оформление. Резюме	26
Не пиши все подряд	26
Отражай выгоду для работодателя	27
Приём на работу. Собеседование	27
Признай, что всего не знаешь	28
Уважай место, где работаешь	28
Не бойся пробовать новое	28
1.3. Думай о тех, кто рядом	30
Будет сложно, но всё возможно	30
Не иди на поводу у родителей	31
Не изменяй	31
К чему приводит нежелание быть честным	31
Глава 2. Адаптируйся	33
2.1. Освой финансовую грамотность	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# Алексей Звягин

## Адвокат для дочери

### Введение

*Хорошим папой быть очень сложно.  
Василий Вакуленко (Баста)*

Я верю, что любой отец желает счастья своему ребёнку. Причём, неважно, кто он по национальности и каков у мужчины размер кошелька.

Все мы хотим, чтобы дети выросли сильными, независимыми и взяли от родителей только самое лучшее. Чтобы у них были свои высокие цели и здоровые амбиции для их достижения в нашем резво меняющемся мире.

Думаю, каждый папа рано или поздно задумывался об отцовском напутствии своему ребёнку на его жизненном пути. Только соберётся, а уже и совет давать поздно, и слова не клеятся. Да и ребёнок уже не ребёнок...

Поэтому отцы, папы и главы семейств! Не затягивайте с этим процессом. Смело добавляйте свои советы, берите что-то за основу и делитесь своим уникальным жизненным опытом. Мамы всему не научат.

Он бесценен, и никто кроме вас его не передаст. А спаси-

бо услышим потом. Вся нашу бессознательную жизнь нам прививают точку зрения и учат взрослые (воспитатели, учителя, преподаватели). И это всё ляжет в основу сознательной жизни. И мы учим тому, чему учили нас. Какие-то советы пригодятся в школе, что-то во взрослой жизни. В любом случае в ходе 1–2 разговоров вывалить на ребёнка такой пласт информации не получится.

Буду очень рад, если найдёте в книге то, что придётся по душе и с чем вы согласитесь. Для простоты по ходу изложения буду обращаться к своему ребёнку.

# **Почему я и какие причины прочитать вам именно эту книгу?**

1. Я тоже молодой отец. У меня дочь, и её воспитанием я занимаюсь с женой без родственников под боком.

2. Я читаю книги. Много и осознанно. Без ущерба для семьи и работы я прочитал больше ста книг по саморазвитию. Многое из прочитанного проверил на себе и отдельными знаниями хочу поделиться.

3. Хочется, чтобы мой ребёнок был лучше подготовлен к взрослой жизни, чем я. Как практически, так и теоретически. В моей жизни юриспруденция – хлеб, который кормит меня и мою семью. И я буду рад поделиться этими знаниями с вами, чтобы и вы помогли нашим детям с уверенностью посмотреть вперёд.

# О структуре книги

Все мы разные. Жизнь каждого насыщена уникальными событиями и связана с опытом взаимодействия с людьми.

Но есть многое, что нас объединяет.

Например, мозг у каждого из нас устроен одинаково. У всех похожие пути и проторённые дорожки. Все сюжеты для мировой литературы уместятся на полстраницы текста.

Какие из этого следуют выводы и советы:

– Мы разные. Научись взаимодействовать.

– Нас многое объединяет. Адаптируй усилия под свои обстоятельства.

– Не так всё просто. Прими отдельные жизненные обстоятельства как факт и не пытайся их изменить.

– Нужно стремиться к большему. Развивайся и расширяй свои границы.

На этих выводах и построена книга. Каждый вывод – глава.

# Глава 1. Взаимодействуй

Мы – социальные существа, и от этого не уйти. Нужно начать с себя (полюбить себя), уметь общаться, уметь продавать свои навыки на рынке труда. Ценить и любить свою семью, думать о тех, кто рядом.

# 1.1. Учись общаться

## Меньше говори, больше слушай

Это общее правило для успешного общения. Еврейская мудрость гласит: «Бог дал человеку два уха и один рот, чтобы он больше слушал и меньше говорил».

Люди любят рассказывать о себе и своих проблемах. Многим не хватает ушей, чтобы высказаться, принять правильное решение и просто почувствовать себя важным и нужным.

Чтобы побольше узнать такого собеседника, формула проста: задай вопрос – пауза после ответа – задай ещё вопрос. Выглядит просто, но применить на практике, ох, как тяжело. Хочется перебить, рассказать о себе любимом и только потом послушать, что скажут другие. Подожди.

## Сделай паузу

Представь свой разговор с подругой. Понедельник, школа после выходных. Вы наперебой рассказываете про интересные события выходных. Ты что-то спросила и уже обдумываешь, что скажешь сама. На половине ответа подруги на вопрос, как прошёл субботний вечер, ты её перебиваешь и

рассказываешь про свой выходной.

Обиженная и обделённая вниманием подруга уходит. А ты пытаешься понять, что с ней не так.

## **Пауза – показатель заинтересованности**

В повседневной жизни мы часто не слышим друг друга. Причины разные. Мы можем:

- вспомнить интересный случай, который хочется рассказать;

- думать над своим ответом, следующей фразой в разговоре и держать его в голове;

- слушать источники информационного шума (телевизор, радио, музыку) и не расслышать собеседника;

- просто считать, что говорящий ничего толкового не скажет и пропустить мимо ушей;

- параллельно заниматься своими делами (например, сортировать документы).

Поэтому пауза – способ показать, что ты услышала собеседника. Он будет благодарен, что его не перебили, выслушали, и ответит на следующий вопрос.

## **Задавай правильные вопросы**

Правильный интересный вопрос – тот, на который нельзя ответить односложно «да», «нет», «не знаю». Например, во-

просы «что ты думаешь по поводу...», «как ты считаешь...» покажут, что тебе важно мнение человека, и помогут узнать его больше, чем думаешь.

## **Искренне интересуйся собеседником. У каждого есть, что рассказать**

Не бойся, что не расскажешь о себе.

Человек, которого выслушали и услышали, обязательно поинтересуется твоими делами и будет слушать внимательнее, чем если бы ты перебивала в начале разговора его и рассказывала свою историю.

Пробуй, и не узнаешь тех, с кем общаешься.

## **Познакомься с языком жестов**

Уверен, ты замечала, что все вокруг жестикулируют. Тебе хочется понимать намерения малознакомых людей? А узнать побольше о близких и родственниках? Хотя бы основные жесты и мимику людей, которые могут понять других и себя.

Чтобы эффективно общаться, мало слушать, о чём тебе говорят. Нужно видеть настоящий посыл говорящего. А он в жестах. Отличная книга по изучению языка жестов и мимики говорящего – «Новый язык телодвижений» Алана и Барбары Пиз<sup>1</sup>. Наблюдай за телодвижениями собеседника

---

<sup>1</sup> «Новый язык телодвижений» Алан и Барбара Пиз.

Ты можешь понять настрой собеседника в начале диалога. К примеру, скрещенные ноги или руки на груди указывают на закрытость и негативный настрой. Узнать, что досаждаешь собеседнику, не сложно. Твой друг устал от разговора, если подпирает голову рукой или повернул ступни в сторону от тебя.

## **Вычисляй лжеца по выражению лица**

Всегда отличать правду ото лжи – уровень фантастики. Но приблизиться к герою сериала «Обмани меня» можно, зная основные жесты обмана. Они в большинстве связаны с лицом. Прикрытый рот укажет, что собеседник сказал то, что не хотел. Прикосновение к носу – более взрослая и скрытая версия прикрытия рта. Если говорящий что-либо чешет и потирает (глаза, мочку уха, шею), у него зуд в носу – не принимай эту информацию на веру. Оттягивание воротника – признак не столько неуверенного человека, сколько лжеца.

## **Усиливай слова жестами**

Застенчивость и неумение общаться с людьми загубили не одного гения. Усилить своё красноречие, повысить убедительность слов и их влияние на собеседника ты также можешь с помощью языка жестов.

Улыбка и кивание в ответ зададут позитивный настрой бе-

седе и помогут сотрудничать. Копируя жесты собеседника, ты покажешь, что готова с ним работать. А легкое прикосновение к локтю или кисти привлечёт внимание к твоим словам и повысит значение сказанного.

Хочешь больше примеров? Читай указанную книгу и пользуйся знаниями во благо. Жесты всегда следует понимать в совокупности с другими и составлять общую картину о говорящем в целом.

## **Учись не слышать, а слушать**

Это разные понятия. Мало уметь поддакивать собеседнику.

У окружающих всегда есть проблемы, повод для переживаний и негативные эмоции. Важно научиться распознавать, когда негатив связан с тобой, а когда навязан внешними факторами. В последнем случае можно искренне посочувствовать и предложить свою помощь (если она уместна).

Если негатив вызван твоим поведением, ищи конкретную причину и задавай правильные вопросы.

## **Старайся находить причину ссоры**

По статистике, большинство пар, заключающих браки, распадаются в первые три года.

Если бы я и твоя мама не шли навстречу друг другу, вы-

давая свои недовольства и опаски, тебя бы точно не было. Не раз возникала в голове назойливая мысль: да ну это всё! Но я отгонял её массивной дубиной упорства и задавал супруге вопрос: «Что именно тебе не понравилось в моём поведении?»

За отношения с близкими следует бороться. Тем более, если близкий так же настроен и пытается утихомирить и отсортировать своих тараканов в голове.

## Улыбайся

Улыбка – бесплатный способ произвести позитивное впечатление. Неважно, идёшь ли ты в банк, на рынок или работу. Прояви доброжелательность – улыбнись, и твой настрой к тебе вернётся.

Улыбка – ключ от дверей непонимания.

В жизни много негатива. Даже чересчур. Поэтому людей, которые могут и умеют улыбнуться навстречу трудностям, уважают, и к ним прислушиваются. Люди стремятся быть с теми, кто сильнее, хотя и не всегда это осознают. Есть проблемы – сделай первый шаг на пути к их решению. Глубокий вдох – и улыбка.

Сейчас твоя улыбка – первое, что я вижу, когда захожу домой. Проблемы и рабочие трудности улечиваются, и я с радостью отвечаю взаимностью.

## Не поддавайся на провокации

В романе Кена Кизи «Над кукушкиным гнездом» главный герой борется с системой. В психиатрической лечебнице он показывает силу своего духа и устраивает старшей сестре весёлые дни на глазах и при поддержке соседей по палате. Конец печален – он испытывал на прочность медицинский персонал, а в итоге отправился на небеса намного раньше назначенного природой срока.

В жизни ситуации, когда тебя будут провоцировать на негативные действия, – не редкость. Уже начиная со школы, чтобы подтвердить крутость в глазах одноклассниц, ты можешь устраивать пакости учителю. По окончании школы, поддавшись на уговоры сомнительных знакомых, можешь попробовать алкоголь или наркотики. Вариантов масса. Но это не крутость и не показатель твоей независимости.

Это показатель влияния общественности на твою жизнь.

Подбивают сделать что-то? Остановись. Подумай. Кто-либо из окружения уже так делал? И что вышло?

Если видишь, что твои близкие друзья не занимаются подобными действиями, задай ещё один вопрос: «Почему?»

Как говорил русский мыслитель М. А. Бакунин, свобода одного человека заканчивается там, где начинается свобода другого. А не посягаешь ли ты своими действиями на свободу и личность другого человека?

Возможно, сразу это не понять. Но твои школьные друзья и подруги, знакомые, однокурсники во взрослой жизни будут заниматься своими делами и жить со своими семьями. Их круг забот и образ жизни будет существенно отличаться от твоей и может не пересекаться.

В конце 11-го класса я и подумать не мог, насколько нас раскидает судьба за десять лет.

Поэтому прежде чем что-то сделать, посмотри на предложившего и подумай. Хорошо подумай.

## **Старайся не сплетничать**

*Ходят слухи, что не будет больше слухов.*  
**В. Высоцкий**

Сплетник – тот, кто рассказывает о чужой жизни интереснее, чем о своей. Он захватывает внимание собеседников любопытными историями из жизни. Приводит достижения и провалы в профессиональной и личной сфере. Правда, не своей.

Как правило, это очень общительный человек. Он рад отложить работу ради интересного разговора. Другой признак сплетника – регулярность чаепития или ухода в помещение для курильщиков с компанией.

Чаще всего у сплетника своя жизнь скучна, однообразна и неинтересна. Поэтому он зажигает огонёк в глазах собеседника рассказами о других. Кто что купил, как отдохнул, куда

назначен, когда переехал. Примеры знаешь сама.

Чтобы заработать репутацию сплетника, не нужно долго работать. Рассказал пару раз то, что не следует, – и тебя запомнили и навесили ярлык.

Сплетнику и до слухов недалеко.

Слухи – особая разновидность сплетен. Мало того, что не про себя говоришь, ещё и приукрашиваешь. Придумываешь подробности, которых не было. Или рассказчик применяет безобидный в литературе приём – гиперболу (преувеличение). В отличие от сплетен слухи могут быть и о самом себе.

## **Что даёшь, то и получаешь**

Сплетнику и распространителю слухов доверяют только то, что хотят предать огласке. Это бесплатная реклама. Настоящие переживания и проблемы люди держат при себе. Они поделятся ими с более надёжными людьми.

Не сплетничай, будь выше этого! Заработать доверие человека непросто, а потерять проще, чем кашу в пакетике сварить.

## **Не ной**

О чём говоришь, то и получаешь. Видела людей, которые постоянно жалуются на жизнь? «Опять работал допоздна», «начальник не понимает», «жена пилит, дети безобразнича-

ют», «получаю мало, заслуживаю больше» – типичные ежедневные фразы нытика.

Если подытожить часть книг – бестселлеров по саморазвитию, выводим следующее: внушая себе и окружающим, как плоха и тяжела жизнь, обрекаешь себя на такую жизнь.

Если мыслишь положительно, настраиваешь себя на приятные изменения или просто внушаешь, что жизнь хороша, – получаешь полноценную интересную жизнь. Приятные события не появятся, если ходишь с миной, как будто кирпичом из-за угла дали. Они просто пронесутся мимо.

Ноя о проблемах, человек их не решает. В лучшем случае его выслушают и посочувствуют. В других – укажут на тех, кому тяжелее, и попросят перестать мотать сопли на кулак.

Совсем не ныть тяжело. Сам иногда грешу этой привычкой. НО! Никогда не ной малознакомым и коллегам по работе. Лучше излить раз-другой душу близкому человеку, которому доверяешь. Вывернешь проблему тем, кто тебя особо не знает, – они могут воспользоваться полученной информацией в своих интересах.

## **Не хвастайся**

Завистливых людей больше, чем думаешь. С появлением социальных сетей развился культ успешного успеха. Тут и там мелькают миллионеры. Они живут в местах и ездят на автомобилях, о которых остальные даже не мечтают, живут в

домах, на которые листающие ленту не смогут взять ипотеку.

Кто-то посмотрит и забудет. А есть люди, из которых желчь и зависть льются со всех щелей. Они пишут негативные комментарии, ищут чернуху в новостной ленте поиска-вика и явно не желают владельцу аккаунта с красивой жизнью дальнейшего процветания.

Старайся быть человеком дела. Сделала – рассказала (если захотела). Не захотела – так и нечего хвастаться. В кругу знакомых всегда будут те, кто ловит чужие неудачи и рассказывает о них.

## **Для всех милой не будешь**

Если заводишь аккаунт в социальной сети, подумай, для каких целей он тебе нужен. Например, Инстаграм. Твой профиль – образ, лучшая версия тебя, которой делишься с миром. Люди чувствуют фальшь, и это чувство выливается в антирекламу.

Хвастовство направлено на то, чтобы вызвать зависть и выглядеть в глазах окружающих лучше. Поэтому отразить в Инсте свою работу или хобби – это одно. Стараться быть лучше, чем есть, – другое.

Не бывает зависти белой или чёрной. Есть разное отношение к чужому успеху и достижениям. Кто-то радуется и скажет «молодец», другим будет безразлично. Третьи подумают, почему у них так не получилось. А четвёртые будут

искать подвох и вынюхивать причины достижения.

Совет такой: хочешь похвалиться, взгляни на собеседника – разделит ли он твою радость? Не разделит или есть сомнение – и не пытайся. Радуйся успеху с близкими!

## **Выступай публично**

Сколько себя помню, я всегда картавил. В детстве меня отправляли к логопеду, чтобы устранить дефект речи. Я тренировался перед зеркалом, учил скороговорки, записывал голос на диктофон. Ничего не помогло. Хотя, наверное, я слабо старался.

Дело в том, что у меня с рождения короткая уздечка. Это плёнка, которая не даёт языку подняться до верхнего нёба. В раннем детстве родители не стали её подрезать, а сейчас это поздно и бессмысленно.

Когда у тебя обнаружили такую же короткую уздечку, тебе было меньше недели. На месячной комиссии мы, не раздумывая, пошли к стоматологу. Пара минут, лёгкий щелчок инструментом – и твой язычок стал большим и подвижным.

Так что мы первый шаг к твоей правильной качественной речи сделали. Остальное за тобой.

Навыкам выступать на публике в школе не учат. А зря. Учеников вызывают к доске, дают возможности выступить с докладом. Но никто не объясняет, чем письменный ответ отличается от выступления.

Перед необходимостью выступить меня поставила жизнь после института. Пришлось представлять интересы организации в суде и проводить с сотрудниками занятия.

Я стал читать книги по ораторскому мастерству, изучать судебные речи знаменитых русских юристов (Кони, Плевако).

Сейчас боязнь выступить пропала. Я радуюсь возможности попрактиковаться и получить небольшие победы и достижения на поприще оратора. Мне ещё учиться и учиться. Но парой рабочих советов поделюсь.

Умение выступать публично – непрерывная работа над собой. В нём важна тщательная подготовка и постоянная практика.

Подготовка – написание текста выступления и набросок плана. Можешь ключевые моменты пометить в виде списка, можешь – в виде Mind карты (схемы с ключевыми тезисами)<sup>2</sup>. Письменный документ по теме выступления и само выступление одинаковы. У них разные цели и способы донесения. Даже если пользуешься презентацией, весь текст проговаривать не нужно. Пиши ключевые слова и составляй план выступления. Чтобы стать отличным оратором, нужно учиться у лучших. Перенимать их фишки и приёмы, следить за интонациями и голосом.

В ораторском искусстве нет мелочей. Где поставить паузы,

---

<sup>2</sup> На момент написания книги доступна бесплатная версия приложения на Android – Orbit Mind.

как начать и закончить, как реагируют зрители – важно всё.

Лучше попытка, чем ничего. Есть возможность донести мысль – попробуй. Те, кто отмолчался, точно ничего не получают.

Не читай с бумаги. Лучше высказаться короче, но смотря на зрителей. Забыла мысль – подсмотри. Выдели ключевые слова.

Чтобы донести важные мысли, делай паузы. Не бойся смотреть на слушателей. Раз они в зале – значит им нужно твоё выступление.

Продумай структуру выступления: вступление, основная часть и заключение. Нужно заинтересовать слушателя, удержать его внимание и в конце выделить важные аспекты.

## **Помогай**

Нет ничего зазорного в том, чтобы помогать друг другу. Безвозмездно помочь выполнить важную задачу, подсказать пути решения сложной ситуации.

Помогать можно финансово, физически, психологически и морально. Выслушать человека – тоже помощь.

## **Занимайся благотворительностью**

Конечно, можно бегать по улицам за лицами без определённого места жительства. Предложенные им хлеб и деньги

– прямая форма благотворительности.

Но есть и другие пути. Например, ряд общественных организаций помогают животным и лицам с серьёзными заболеваниями, детям без попечения родителей. Их деятельность легальна и прозрачна – на сайтах возможно посмотреть отчёты, на что и куда уходят деньги. Можно перевести деньги, отправить вещи или помочь физически, помогая в уходе.

Главное правило благотворительности – не кичиться и не хвастаться о том, кому и как ты помогла.

## Чисти карму

Далеко не всегда люди живут по принципу справедливости. Бывают ситуации, когда чувствуешь себя винтиком одной большой машины (системы), которая удаляет ненужный элемент. В работе юриста это проявляется, когда работодатель решает уволить нерадивого сотрудника.

В ряде других профессий чувство винтика тоже встречается. Что бы тебе ни говорили твоя совесть и внутреннее чувство справедливости, осознай две вещи:

1) ты не будешь знать об увольняемом сотруднике столько, сколько работодатель<sup>3</sup>;

2) твоя задача – выполнение своих обязанностей в интересах организации, а не сотрудника.

Чисткой кармы можно считать помощь сотруднику, кото-

---

<sup>3</sup> Если сама не являешься работодателем.

рому ты до сих пор не могла найти время помочь. Либо напоминание и доведение до всех мер предосторожности, касающихся увольнения и профилактики нарушений трудовой дисциплины.

Помощь важна и нужна. Главное, если решила помочь, не требуй ничего взамен и не проси отдачу.

*Прочитать:*

*«Новый язык телодвижений» А. и Б. Пиз*

*«Как выступить публично» Д. Карнеги*

*«Гений общения» С. Намамото*

*«Я слышу вас насквозь» М. Гоулсон*

## **1.2. Учись продавать навыки на рынке труда**

На сайте hh.ru и ему подобных миллионы вакансий. Это тоже рынок. Есть покупатель с требованиями к товару: работоспособность, исполнительность, внимательность и т. д.

А есть продавец товара. У него есть уникальный товар, который имеет ряд характеристик. И задача продавца – качественно его оформить и выгодно продать.

### **Оформление. Резюме**

Составить резюме не сложно и не страшно, если есть, что писать. Про образование и навыки поговорим в главах 2.4 и 4.2.

### **Не пиши все подряд**

К примеру, умею вязать, вышивать крестиком, работать паяльником и работать в Excel. Дочитают до конца такое резюме не все. А уж разглядеть то, что нужно, и откликнуться... Легче зайца в поле на коленках поймать.

Указывай конкретно, что знаешь и умеешь в той сфере, где хочешь работать. Краткость – сестра таланта.

## **Отражай выгоду для работодателя**

Можно написать «я исполнительная, ответственная и внимательна к мелочам». А можно «благодаря моей педантичности и внутренней ответственности поставленные задачи выполняются качественно и в срок».

Не стесняйся направлять резюме сама

«Удача любит смелых», «наглость – второе счастье» – эти народные поговорки возникли не на пустом месте.

Работодатель мечты может быть занят, чтобы прогуглить вакансии по имеющемуся ваканту и найти твою. Возможно, у него нет сотрудника, который подбирает кандидатов для работы. Он разместил объявление о том, что ему требуется, и сидит, ждет отклики сотен желающих.

## **Приём на работу. Собеседование**

Не стесняйся показать, что именно ждёшь от работы. Тем более, узнать у работодателя конкретную цель твоей работы в компании.

Фраза «каких результатов вы от меня ждёте на этой должности» покажет твой интерес и реальную заинтересованность. А ответ на вопрос развеет твои страхи и позволит понять, нужно тебе это рабочее место или нет. Так советует № 1 в российском маркетинге Игорь Манн в книге «Маркетинг

на 100 %»<sup>4</sup>. Не утаивай того, чего не знаешь или не умеешь.

Всё тайное становится явным. Чтобы не было обидно и больно, лучше скажи: «Это я не умею, но тема для меня интересна, и могу научиться».

Лучше честный отказ, чем разочарование и увольнение не по твоей инициативе.

## **Признай, что всего не знаешь**

Каким бы специалистом ты ни стала, лучший способ не просто держаться на рабочем месте, а с достоинством его занимать – признать, что ты всего не знаешь.

Законы не стоят на месте. Конкуренты не спят, а вузы выпускают свежих и подготовленных каждый год. Поэтому учись и развивайся. Как? Этому посвящена глава 4.

## **Уважай место, где работаешь**

Это был твой выбор. Коллеги, начальник, подчинённые, клиенты – все заслуживают порядочного отношения и твоего профессионализма.

## **Не бойся пробовать новое**

Найти идеальное место работы после учебного заведения

---

<sup>4</sup> «Маркетинг на 100 %». Автор – Игорь Манн.

– на грани фантастики.

Представь, что тебя со временем завалили кучей не связанных с прямой работой обязанностей. Игнорируют достижения. Платят меньше, чем стоят твои навыки. Что станешь делать?

Автор бестселлера «Как выжить среди акул» и просто богатый мужчина Америки Харви Маккей отметил, что «новичкам платят больше, чем они заслуживают». Его теория состоит в том, что первые два года работнику платят больше, чтобы последующие 20 лет не доплачивать. И выдать на пенсии золотые часы.

Поэтому если чувствуешь, что упёрлась в полоток и дальше в этих стенах двигаться некуда – пробуй новое.

Начать карьеру на новом месте легче, когда нечего терять. Главное, чтобы этот уход был не эмоциональным, а продуманным и взвешенным.

*Прочитать:*

*«45 татуировок личности» Максим Батырев*

*«Никогда-нибудь» Елена Резанова*

*«Продай себя дорого» Джо Джирард*

## **1.3. Думай о тех, кто рядом**

Семья – та ячейка, которая изо дня в день варится в собственном соку.

Я и мама пришли к выводу, что в семье каждый должен помогать друг другу развиваться и учитывать его интересы.

Хочешь, чтобы брак не оказался браком? Научись слушать и слышать друг друга и брать во внимание интересы каждой стороны.

При рождении детей жизнь может распорядиться, что рядом будет только вторая половинка. Как и сложилось у меня с твоей мамой. Бабушек, дедушек и дальних родственников под рукой нет.

### **Будет сложно, но всё возможно**

Ссоры и возмущение по поводу невымытой посуды, готовки еды, укачивания ребёнка ночью никуда не уйдут. Помни: малыш – это временно. Он быстро вырастает. А уважение друг к другу только увеличится, если будете находить компромиссы (где-то фильм вечером не посмотрели, зато пообщались, где-то покачали по очереди, зато выспались).

## **Не иди на поводу у родителей**

Да, нас можно не слушать. Когда станешь взрослой и шагнёшь в самостоятельную жизнь, мы не будем знать твою жизнь настолько, насколько её знаешь ты. Мы лишь можем помочь советом, но решение бытовых ситуаций будет за тобой. В том числе и как относиться к нашему совету. Мы росли в разное время, и наши точки зрения могут отличаться – и это нормально.

## **Не изменяй**

Знаю, совет не детский. Но мы же хотим, чтобы у наших детей было всё хорошо во взрослой жизни, правда?

Высшая степень уважения со своими близкими – честность. Честность по отношению к себе и человеку, с которым ежедневно встречаешься, обсуждаешь совместные планы, смотришь в будущее.

## **К чему приводит нежелание быть честным**

Бывает, супруги носят недовольство друг другом годами. Терпят, но не высказывают. И наступает момент, когда эмоции зашкаливают – выливается чернуха. Они распространя-

ют друг про друга сплетни. Очерняют доброе имя на работе. Долго выносят мозги местным судьям исками о расторжении брака, разделе совместно нажитого имущества и проживании детей. Причём, под имуществом понимаются не только квартиры и автомобили. К имуществу относятся и подарки, личные вещи вплоть до нижнего белья.

В этой битве нет победителей. Есть те, кто не смог быть честным с собой и друг другом.

Совет таков: если отношения себя исчерпали, не нужно бегать на сторону, искать и заводить романы, чтобы сохранить видимость семьи для окружающих.

Ты живёшь для себя, а не для кого-то. И только тебе известен внутренний микроклимат своей семьи. Устали друг от друга? Не видите совместной жизни дальше?

Обдумайте и взвесьте решение. Спокойно разойдитесь, не вставляя палки в колёса друг другу.

## Глава 2. Адаптируйся

Понимание, что мы одинаковы, убирает психологические барьеры.

Нет людей лучше или хуже тебя. Есть разные стартовые условия и условия для вступления во взрослую жизнь. Вместо того чтобы переживать, как несправедлива жизнь, направь усилия на адаптацию к имеющимся у тебя условиям. Освой финансовую грамотность. Научись находить время для себя (кто рано встаёт, тому Бог подаёт). Освой планирование и подбери удобный для себя темп.

## 2.1. Освой финансовую грамотность

*Финансовая пропасть – самая глубокая из всех пропастей, в неё можно падать всю жизнь.*

*И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»*

Сколько себя помню, мне всегда в детстве родители покупали не то, что нравится, а то, на что хватало денег.

В отпуск всей семьёй мы не ездили – дорого.

А главное, у родителей не было сбережений на чёрный день. Я их не виню. Это их финансовые установки. Да и не работал я в то время, чтобы судить и давать советы.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.