



ПРАВО НА ЛИДЕРСТВО

Пять способов обрести уверенность и не стесняться говорить о своих заслугах на работе.

Синдром самозванца и самопродвижение на работе

Синдром самозванца заставляет вас сомневаться в себе и преуменьшать собственные возможности. Вы думаете, что, несмотря на многочисленные достижения, недостаточно умны, и считаете, что вот уже совсем скоро остальные распознают в вас шарлатана.

ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ СОБСТВЕННОЕ МНЕНИЕ О СЕБЕ, НЕОБХОДИМО НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ ВАШЕМУ ЖЕЛАЕМОМУ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ О СЕБЕ, И ПРИМЕНЯТЬ НА ПРАКТИКЕ ОРГАНИЧНЫЕ И ЕСТЕСТВЕННЫЕ ДЛЯ ВАС СПОСОБЫ САМОПРОДВИЖЕНИЯ

Синдром самозванца более распространен среди «чувствительных достигаторов» — ценных работников, которые к тому же крайне восприимчивы. Такие люди часто застревают на чем-то одном и нередко идут на поводу у эмоций — и всему виной синдром самозванца. Такие лидеры обычно более спокойны и сдержанны (задумываются, прежде чем что-то сделать, проводят некоторое время за наблюдениями и т.д.) и ставят нужды окружающих выше своих собственных.

Если эта история вам знакома, то стоит перестать:

- бояться всеобщего внимания на работе;
- преуменьшать ценность своего труда для остальных;
- отвергать свою значимость;
- пренебрегать важностью своих идей и мнений;
- «прятаться за работой» и ждать, что вас заметят.

Другими словами, самое время преодолеть синдром самозванца и свыкнуться со своими сильными сторонами и успехами. Пора во всеуслышание заявить о себе и освоить искусство бескомпромиссного самопродвижения.

Ведь на самом деле быть «чувствительным достигателем» — огромное преимущество. В вас есть то, что так необходимо для высокой производительности: добросовестность, преданность и эмпатия. Именно таких людей многие управленцы называют наиболее ценными сотрудниками.

Чтобы изменить собственное мнение о себе (например, перестать думать, что вы недостаточно умны, не подходите для своей работы и т.д.), необходимо начать двигаться в другом направлении. В частности, начать делать то, что соответствует вашему желаемому представлению о себе, и применять на практике способы самопродвижения, более органичные и естественные для чувствительных личностей.

Рассказывайте истории

«Чувствительные достигатели» зачастую опасаются обсуждать свою работу, потому что все сразу оказывается слишком завязано на них самих. Однако лучше остальных «хващаются» те, кто рассказывает собеседнику что-нибудь полезное. И проще всего это делать через истории.

К примеру, у меня была клиентка, которая пыталась развить уверенность в собственных силах и завоевать доверие компании. На совещаниях она стала рассказывать случаи из реальной практики, когда ей приходилось разбираться с проблемами клиентов. Делясь с коллегами усвоенными уроками и полезными советами, она быстро прослыла перспективным лидером и добилась впечатляющих результатов в работе.

Выражайте гордость и благодарность

Забудьте о фразах вроде «не за что», «пустяки», «я сделала пятое, а до десятого еще не дошла». Перестаньте братья за все подряд. Принимайте похвалу достойно («Спасибо! Рада, что вы заметили. Я усердно над этим работала»).

Выражайте эмоции по поводу своих достижений более прямолинейно, особенно это касается гордости и благодарности. Должно получаться что-то вроде: «Я очень горжусь тем, как реализовался план» или «Я благодарна за чудесную возможность расширить бизнес и привлечь новых клиентов».



Умение рассказывать случай из реальной практики помогает обрести уверенность в себе.

Держите всех в курсе

Руководитель должен быть вашим главным сторонником, и единственный способ, как этого можно достичь, — всегда держать его в курсе ваших проектов. В понедельник отправляйте начальнику список того, на чем вы сосредоточитесь в течение недели, а в пятницу предоставляйте отчет о достигнутых успехах, подчеркивая главные победы и положительный опыт взаимодействия. В качестве альтернативы в такую повестку «с глаз на глаз» можно добавить рубрику «Достижения».

А можно пойти еще дальше, рассылая по всей компании либо высшему руководству ежемесячные или ежеквартальные отчеты о коллективной работе. Считайте, что это своеобразная корпоративная рассылка, которая прежде всего выполняет

ЗАБУДЬТЕ О ФРАЗАХ ВРОДЕ «НЕ ЗА ЧТО», «ПУСТЯКИ». ПЕРЕСТАНЬТЕ БРАТЬСЯ ЗА ВСЕ ПОДРЯД. ПРИНИМАЙТЕ ПОХВАЛУ ДОСТОЙНО: «СПАСИБО! РАДА, ЧТО ВЫ ЗАМЕТИЛИ. Я УСЕРДНО НАД ЭТИМ РАБОТАЛА»

функцию информирования, но также помогает поделиться результатами трудов вашей команды.

Признание за пределами компании

Не стесняйтесь похвалы, которую вы получаете от других. Она доказывает вашу социальную значимость и может выражаться в виде положительной обратной связи о вашей работе или отзыва от клиента. Помимо этого, можно указывать престижных партнеров, с которыми сотрудничает ваша компания, или известные организации, с которыми вы как-либо связаны.

Также по мере возможности не забывайте давать точные и важные данные. Конкретные числа и детали всегда привлекают внимание. Есть огромная разница между «Я менеджер в сфере технологий» и «Я менеджер в сфере технологий с 10-летним опытом управления командами в США и Азии».

Помогайте своей экспертизой другим

Один из лучших способов рассказать о том, что вы ценный работник, — научить тому, что вы умеете, остальных. Предложите организовать неформальное собрание для обсуждения интересующей вас темы. Вызывайтесь помогать в новых проектах, которые позволят вам познакомиться с другими отделами и задействовать ваши навыки.

Займитесь кураторской деятельностью и обучайте новых сотрудников своей компании или начинающих специалистов своей области. Через помощь другим вы не только почувствуете удовлетворение, — обучая остальных, вы почувствуете, насколько компетентны сами.

Источник (<https://www.forbes.ru/forbes-woman/418935-pravo-na-hvastovstvo-5-sposobov-obresti-uverennost-i-ne-stesnyatsya-govorit-o>)