

DT для тех, кто
ИИ в найме

Елизавета Радина

ТЕБЯ ЗАХОТЯТ ПОВЫСИТЬ

**Книга-тренажер эмоционального
интеллекта для карьерного роста**

УДК 159.9
ББК 88.4
Р15

Радина, Елизавета Юрьевна.

Р15 Тебя захотят повысить : книга-тренажер эмоционального интеллекта для карьерного роста / Елизавета Радина. — Москва : Эксмо, 2026. — 320 с. — (Для тех, кто в наеме. Книги, которые прокачивают и вдохновляют).

ISBN 978-5-04-216448-4

Поверьте, начальник хочет продвинуть вас по карьерной лестнице и дать вам достойную зарплату. Он просто об этом пока не знает.

Елизавета Радина — карьерный тренер, бывший директор по персоналу, основатель Школы эмоциональной культуры — объясняет, почему одним повышают зарплату на 40%, а другие годами ждут у моря погоды. Или почему одни легко меняют сферу, удваивая доход, а другие 10 лет сидят на одной должности. Автор разбирает механизм карьерного роста, эмоциональный интеллект, управление репутацией и понимание того, как вас видит работодатель. Все это важно, чтобы осознать: проблема карьерного пути кроется в вашей голове.

После прочтения вы:

— поймете, за что работодатель платит деньги, — и начнете говорить на его языке;

— научитесь вести переговоры о росте без страха и кома в горле;

— освоите инструменты управления эмоциями в конфликтах и на совещаниях;

— сможете оцифровать свои достижения и убедительно их предъявлять.

УДК 159.9
ББК 88.4

© Радина Е. Ю., текст, 2026

© Высочкина М., иллюстрации, 2026

© Заугольников А., фото, 2026

© Марчук А., обложка, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-216448-4

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. При чем здесь эмоции и эмоциональный интеллект, когда мы говорим про карьеру?.....	16
ГЛАВА 2. Две самые важные эмоции для карьерного роста	31
ГЛАВА 3. Как управлять впечатлением о себе? Техника пяти прилагательных	52
ГЛАВА 4. Предложение, от которого работодатель не сможет отказаться, или ваше УТП.....	61
ГЛАВА 5. Почему одним платят 100к, а другим 200к и больше?	77
ГЛАВА 6. Почему так сложно говорить о своем повышении и что с этим делать?	87
ГЛАВА 7. Где вы сейчас и куда вы хотите? Карьерный трек, честная точка старта.....	97
ГЛАВА 8. А вы готовы к повышению? Проверьте себя. Чек-лист: 10 пунктов	106
ГЛАВА 9. Четыре кнопки эмоционального интеллекта для вашей карьеры	116

ГЛАВА 10. Вижу. Слышу. Чувствую. Как научиться вовремя видеть эмоции и правильно их читать?	127
ГЛАВА 11. Как быстро считывать других людей и где это помогает карьеристу?	136
ГЛАВА 12. Как заставить эмоции работать на вашу карьеру?	145
ГЛАВА 13. Пульт управления эмоциями	170
ГЛАВА 14. Почему нас некоторые ситуации выбивают из колеи на несколько дней и что с этим делать?	190
ГЛАВА 15. Почему нас не слышат и как убеждать людей в своей правоте?	212
ГЛАВА 16. Что делать в конфликте, когда оба правы? . . .	223
ГЛАВА 17. Какие сотрудники всегда будут нужны работодателю?	243
ГЛАВА 18. Эмоции и ресурс. Как заряжать свои батарейки?	259
ГЛАВА 19. Четыре конфорки или как все успевать и жить в балансе?	269
ГЛАВА 20. Читайте эту главу каждый раз, когда у вас возникнут сомнения в себе и будут опускаться руки	276
ГЛАВА 21. А если дальше развиваться некуда? Что делать?	288
ВМЕСТО заключения	294
БЛАГОДАРНОСТИ	297
ПРИЛОЖЕНИЕ. Описание эмоций	300

Введение

Весной 2010 года я вошла в кабинет генерального директора, полная решимости попросить повышение зарплаты. Работая на должности офис-менеджера, в последнее время я выполняла еще и функции специалиста по кадрам, поэтому была намерена согласовать +5000 рублей к своему окладу в 30 000.

Мне было 22 года — самое начало карьеры и первый опыт подобных переговоров.

— Владимир Давидович, — начала я, — хочу обсудить с вами повышение моего оклада.

— Так, давай, — сказал начальник, присел на свой красный кожаный стул, слегка выбивающийся из общего интерьера кабинета, поставил справа от себя бутылку воды и посмотрел на меня внимательно.

— Ну, вы видите: доллар растет, цены растут, проезд подорожал, мне на прошлой неделе подняли стоимость аренды квартиры. Я хочу согласовать себе 35 000 рублей оклада.

— Хм, Лиза, так дело не пойдет. Я не могу поднимать зарплату, основываясь на этих аргументах. Какое отношение имеет к этому курс доллара? А квартира? Смотри, ты захочешь снять квартиру в «Москва-Сити», там аренда

стоит в два раза дороже, чем твоя сейчас. При этом решение о переезде приняла ты сама. И разве поэтому я должен поднять тебе зарплату в два раза? Мы повышаем оклад не потому, что растет доллар, цены на продукты или аренда жилья. Иди, подготовься хорошо и приходи с правильными аргументами.

Выходила я из кабинета генерального директора с комом в горле, в слезах и с решимостью писать заявление на увольнение. Я была уверена, если меня тут не ценят, а руководитель не видит, как я беру на себя дополнительные обязанности, как задерживаюсь и из кожи вон лезу, чтобы все успеть, и допускает ситуацию, где я должна унижаться и просить повышение на жалкие 5000 рублей, — значит, надо искать другое место работы.

Сейчас, с высоты своего опыта, я понимаю, что в тот момент меня захватили эмоции, и я совершенно точно не могла адекватно оценить обратную связь моего руководителя. Не владела я и знаниями о том, за что на самом деле мне платил работодатель, а также не знала, как грамотно вести разговор на тему денег и собственного вклада в работу.

С того памятного разговора прошло 16 лет, за которые я успела построить карьеру и вырасти до директора по управлению персоналом. Я много раз удачно согласовала себе повышение, подготовила и провела больше сотни успешных переговоров о росте в должности и доходе других наших сотрудников — фонд оплаты труда и бонусы позже стали частью моей работы.

Спустя время я оставила должность HRD и стала карьерным тренером и тренером по развитию эмоциональ-

ного интеллекта, а в 2018 году открыла Школу эмоциональной культуры (ШЭК). В ШЭК на момент написания этой главы я уже восемь лет учу слушателей своих карьерных программ работать и говорить с руководителями так, чтобы вопрос согласования их карьерного роста и увеличения дохода перестал быть проблемой, не вызывал страх, ужас или чувство стыда и ощущение выпрашивания. Учю людей выходить из подобных переговоров с положительным решением и так, чтобы обе стороны остались по максимуму довольны: и руководитель рад, что заключил выгодную сделку, и сотрудник доволен собой, потому что удачно договорился. А также чтобы вопрос построения долгосрочной карьеры и востребованности был максимально понятным и не вызывал негативных эмоций.

Мои выпускники согласовывают не +5000 рублей к окладу и не довольствуются индексацией зарплаты в 5–10%, они растут на +30–40% в доходе, а некоторые и в два раза. Вырастают с должности линейных специалистов до руководителей отделов и департаментов, меняют сферу деятельности без потерь в доходе, открывая новый виток в карьере. И все это — без манипуляций, выпрашиваний повышения и кома в горле.

Эта книга объединила мой навык в управлении персоналом и опыт работы независимым тренером. Она станет для многих ответом на вопрос:

«Что нужно знать, уметь и делать, чтобы управлять своей карьерой, постоянно расти в доходе и всегда оставаться тем сотрудником, который нужен работодателю. Сотрудником, которого он сам хочет

продвигать по карьерной лестнице и которому будет согласовывать особенные условия по доходу или графику работы, потому что вы — выгодный сотрудник».

Книга станет для вас бодрящим душем, поскольку позволит посмотреть на себя глазами вашего руководителя. Вы научитесь оцифровывать свои достижения и формулировать результаты работы так, как это понимает и ожидает работодатель. Вы осознаете, насколько бесполезно прорабатывать карьерные страхи и неуверенность в экспертности с психологом, а синдром самозванца, который все кому не лень у себя диагностировали — не более чем удобное оправдание не делать то, что на самом деле необходимо. И да, про выгорание и усталость от работы тоже случится много горьких открытий.

В книге будет достаточно моментов, которые зазвучат для вас неприятно. Поскольку моя цель — оголить проблемные места, ведь их не нужно прикрывать, если вы хотите стать успешным и управлять своей карьерой.

Я не психолог, не психотерапевт и не занимаюсь лечением. Моя экспертиза связана с андрагогикой¹, управлением персоналом и эмоциональным интеллектом. Если вы встроите в свою повседневность техники и тренажеры из этой книги, в дальнейшем они будут служить вам всю жизнь, раз за разом помогая решать и простые, и сложные карьерные задачи. Я сама использую их ежедневно,

¹ Андрагогика — термин, который означает науку об образовании взрослых. В отличие от педагогики, которая ориентирована на обучение детей, андрагогика изучает особенности, принципы и методы, позволяющие эффективно обучать людей с уже сформированным жизненным и профессиональным опытом.

а сотни моих выпускников делают свои карьерные успехи и прорывы только благодаря им.

Эту книгу я писала для тех, кто:

- хочет расти и продвигаться по карьерной лестнице;
- намерен стать высокооплачиваемым и всегда востребованным сотрудником;
- руководит людьми или планирует делать это в ближайшей перспективе.

После прочтения вы будете на одной волне с вашим боссом, начнете видеть зарождающиеся конфликты и недопонимание с коллегами или подчиненными, начнете строить рабочие отношения на пользу собственного карьерного роста.

Все, что вы найдете в этой книге, — не теория, а настоящие живые примеры из карьеры моей и моих выпускников, которые работают в государственных структурах, в науке и в коммерческих компаниях. Кейсы, которые здесь представлены, взяты из обычных рабочих дней команд из банковской сферы, сферы безопасности, IT, производства, сферы организации мероприятий, медицины, продаж и маркетинга, ретейла, GameDev, строительства.

Все техники из этой книги применимы хоть для небольшой организации семейного типа с десятью работниками в штате, хоть для огромной корпорации с тысячами сотрудников, строгой иерархией и организационной структурой. Где бы вы ни работали, на какой бы должности ни были — везде полученные знания пригодятся.

Тренажеры, которые вы здесь найдете, не хайп и не мода. Это то, что работало 30 лет назад, работает сейчас и будет работать через 50 лет, даже когда искусственный

интеллект заменит большую часть нынешних профессий, и мир в очередной раз изменится. Эти умения будут полезны, пока существует связка «сотрудник — работодатель».

Каждую главу можно читать как самостоятельный и законченный материал по вопросу, заключенному в названии главы. И хоть я окончила педагогический вуз, а потом профессиональную деятельность связала с управлением персоналом и преподаванием, мое первое образование — факультет информатики и вычислительной техники — заложило во мне привычку везде выстраивать логику и структуру, каркас, на который можно наслаивать материал, чтобы создать общую картину.

Поэтому в начале книги мы с вами создадим карьерную основу. И с каждой главой будем нанизывать на нее нужные техники, чтобы в конце появилось внятное и ясное представление, как решать задачи, связанные с профессиональной реализацией.

Мы будем погружаться в тему эмоционального интеллекта, узнаем, как его применять на работе медленно, планомерно и поступательно. Начнем по спирали раскрывать методологию и нанизывать ее на ваши карьерные ситуации, раскрывая тему на примерах, в которых вы наверняка узнаете себя.

В этой книге мы:

- обсудим страхи и сомнения, научимся выключать самозванца, который мешает вашему развитию в профессии;
- разберем эффективность эмоций, вы освоите инструмент, который позволит сделать так, чтобы эмоции не мешали вам в переговорах, на совещании,

при выполнении задачи, а наоборот, повышали бы вашу эффективность и помогали достигать нужного результата;

- научимся использовать эмоции как ресурс, доставать из них энергию и делать профилактику выгорания; а тем, кто чувствует упадок сил и скуку в работе, эмоции помогут снова испытать интерес и вовлеченность;
- освоим технику управления эмоциями, чтобы вы не попадали под их влияние, а могли сами выбирать свои реакции на ситуации;
- попрактикуемся в техниках управления конфликтной коммуникацией и научимся предвосхищать конфликтную ситуацию, видеть конфликт на самых ранних стадиях его зарождения, уметь управлять коммуникацией, которая уже идет и идет «не туда»;
- выделим техники, благодаря которым эмоции помогут вам поддерживать уверенность в себе и расправлять крылья, чтобы преодолевать карьерные барьеры;
- увидим, как эмоции влияют на вашу работу и карьеру на всем ее пути, а не только сегодня; как они отражаются на балансе «работа — жизнь».

Термин, которым я постоянно буду пользоваться, — карьерист. Именно этим словом я буду часто называть вас, дорогой читатель, на страницах книги. Сразу поясню, что он означает, чтобы мы с вами одинаково его понимали. Скорее всего, когда вы слышите слово «карьерист», в мыслях возникают смешанные ассоциации: от восхищения до иронии. Кто-то вспомнит «волка с Уолл-Стрит»,

кто-то — героиню Мэрил Стрип из кинофильма «Дьявол носит Prada», — этикие «железные» управленцы, которые для достижения карьерных целей действуют исключительно в своих интересах и имеют противоречивые модели поведения.

Я же словом «карьерист» буду называть человека, который осознанно и стратегически строит свою карьеру. И это не тот, кто идет в карьере исключительно вертикально вверх.

Он не выслуживается, а показывает результаты; не лезет по головам, а развивает компетенции; не просто хочет повышение, а готов брать на себя ответственность.

Карьерист в моей интерпретации — это не только тот, кто хочет из линейного специалиста вырасти в руководителя и мечтает стать директором. Карьера может развиваться и горизонтально: когда вы растете внутри своей сферы и профессии, усложняя уровень проектов и задач, с которыми работаете. То есть становиться руководителем вообще не обязательно.

Однако карьерист — это всегда про развитие.

Еще раз повторюсь, карьерист — это тот человек, который осознанно строит свою профессиональную траекторию, управляет своими результатами, репутацией и отношениями в работе, чтобы расти в доходе, влиянии и смыслах.

Для таких людей я писала эту книгу.

И на этом пути развития каждый, будьте уверены, встретит разного рода препятствия: сомнения и страхи, более проворных коллег, несправедливость в назначениях, отличное от вашего мнение руководства или коллег.

Любое такое препятствие будут сопровождать эмоции, и надо уметь с ними работать, чтобы они не мешали. Эмоции могут быть вашими помощниками, чтобы ускорять процесс роста, а могут «ставить барьеры». Как отличить одно от другого и сделать так, чтобы вы сами управляли своей карьерой — задача, с которой эта книга тоже поможет разобраться.

У вас сейчас много разных вопросов о работе, эмоциональном интеллекте, эмоциях и о том, как это все связано.

Договариваемся с вами так: с меня — обещание в этой книге дать ответы; с вас — дочитать до конца и сделать те упражнения, которые я предлагаю. Если же на какой-то вопрос вы ответ не найдете, всегда сможете прислать его мне на почту: info@radina-school.ru.