

# Оглавление

## *Глава 1*

Как добиться преимущества  
при построении карьеры ..... 7

## *Глава 2*

Как добиться преимущества  
с помощью резюме ..... 37

## *Глава 3*

Как добиться преимущества  
во время интервью ..... 67



---

*Глава 1*

Как добиться  
преимущества  
при построении  
карьеры

---



Я — доктор Стивен Кови. Моя задача — помочь вам сделать блестящую карьеру. Я расскажу вам, как развить свои преимущества при ее построении.

Тема этой книги, которую я адресую как людям, ищущим работу, так и тем, кто не прочь ее сменить, — преимущества при построении карьеры. Над ней я работал совместно с Дженнифер Колосимо, соавтором моей книги «Суперработа. Суперкарьерера» (Great Work: Great Career)\*.

Если вы сидите без работы, то наверняка думаете: «Бог с ней, с карьерой, устроиться бы хоть куда-нибудь». Я нередко слышу нечто подобное от друзей, родственников и сотрудников, потерявших работу. Еще недавно с ними был солидарен и Гарри Нельсон. Вот что он говорит: «Еще десять месяцев назад я трудился в солидной компании. Я посвятил ей 12 лет жизни и с уверенностью смотрел в будущее. Потом начался невиданный экономический спад, и я лишился всего. Десять месяцев я веду жизнь безработного. Жизнь, полную борьбы. День за днем терпеливо и упорно я просматриваю вакансии. Должна же быть компания, которой нужны мои таланты, навыки и горячее

---

\* Кови С., Колосимо Дж. Суперработа. Суперкарьерера. — М.: Эксмо, 2011.

стремление приносить пользу людям! Желательно на условиях полной занятости. На собственном опыте мне приходится постигать то, в чем успели убедиться многие: на сегодняшнем рынке отыскать или создать новое рабочее место невероятно трудно. А как дорого обходятся эти поиски в материальном, эмоциональном, физическом и духовном выражении! Это страшный удар по самоуважению и тяжелая ноша для всей семьи.

Я глубоко признателен Стивену и Дженнифер за книгу о преимуществах при построении карьеры. Они дают мне знания, а мне остается учиться — и создать это преимущество для самого себя в условиях острой конкуренции за рабочие места. Стивен любит повторять: «Знать и не делать — все равно что не знать; научиться и не делать — все равно что не научиться». Я убежден, что мы освоим его открытия и успешно воплотим их в жизнь. Мы найдем новую работу в компаниях, которым нужны именно мы, неповторимые и уникальные, и сделаем еще много хорошего для общества, семьи и самих себя».

Какой смысл мы с Дженнифер вкладываем в слово «суперкарьера»? Что это значит: заработать кучу денег, вознестись на высшую ступень корпоративной иерархии, стать звездой или прославиться в узких профессиональных кругах?

Все мы в той или иной степени равнодушны к признанию и другим внешним стимулам. Однако большинство людей совсем иначе отвечают на вопрос, что такое прекрасная карьера. Даже те, кто придает большое значение продвижению по службе или признанию своих заслуг. Они говорят о значимом вкладе в общее дело, об участии в достижении важной цели. Называют глубокое, даже мастерское владение каким-то навыком или областью знания. Вспоминают, как повлияли на жизнь других людей.

Я уверен, что сделать блестящую карьеру может каждый, независимо от профессии и места работы. Вспомните самых влиятельных и результативных людей, с которыми вы когда-либо встречались по делам службы. Сосредоточьтесь на одном человеке и постарайтесь отчетливо представить его лицо. Возможно, это лицо вашего бывшего руководителя, а может, автомеханика или зубного врача, сослуживца или просто случайного знакомого из вашей отрасли. Как этот человек повлиял на вашу жизнь, на жизнь других людей? Как изменил он свою компанию, город или даже весь мир? И как вы к нему относитесь?

Блестящая карьера любого человека вносит значимый вклад в общее дело, порождая доверие и преданность окружающих. Это благое наследие.

У любого человека независимо от звания, должности или профессии достаточно внутренних сил, чтобы жить в согласии с собой и своей совестью и сделать для людей нечто хорошее, на что способен только он. Это и есть прекрасная карьера.

Как говорит Дженнифер, ее собственная карьера предоставила ей замечательный шанс стать соавтором книги «Суперработа. Суперкарьера». Она — консультант, коуч для руководителей и директор компании Franklin Covey по вопросам обучения. Мы так обозначили главную тему нашей совместной книги: отличная работа сегодня и прекрасная карьера — всю жизнь. Прежде всего мы постарались ответить на вопрос, чем в принципе обеспечивается успех. Если речь идет о работе, то залог преуспевания в том, чтобы стать для компании не проблемой, а решением проблем. Следующий шаг — определиться, какой вклад человек желает внести в общее дело. При этом каждому из нас важно учесть собственную индивидуальность: дарования, увлеченность, чувство долга. Завершают книгу практические рекомендации. Что именно вы можете предложить организации, чтобы это послужило ей и вам самим? Как правильно использовать социальные сети, чтобы одновременно увеличить шансы найти работу и развить свою карьеру?



Если она складывается удачно, вы вносите существенный вклад в общее дело, завоевываете доверие и преданность окружающих и оставляете о себе положительное впечатление. Представьте свою карьеру в виде дерева. Можете даже нарисовать его для наглядности. Корни демонстрируют, какой вклад вы вносите в свое профессиональное развитие и каким образом ваш характер проявляется через поступки, раскрывающие ваши цели и уровень вашей решимости их достичь. Бывает, что корни проникают очень глубоко в землю. Такое дерево выдержит любые бури, нередкие в трудовой биографии любого из нас. Если же корни слабенькие, вы сдадитесь при малейшем порыве ветра. Дерево вашей карьеры рухнет.

Надземные части дерева — это ваш вклад в работу, ваши знания, достижения и возможности. Не исключено, что в чем-то вам нужно усовершенствоваться. Я часто повторяю: «Сам себя не обманешь». Иными словами, нужно объективно оценить свой потенциал. А может, вы лишь начинаете карьеру или меняете ее? Тогда на вашем счету почти ничего нет, и тем более важно сделать правильный первый шаг.

Меня часто спрашивают об амбициях — хорошо это или плохо? Думаю, все зависит от того, на что они направлены. Если вы стремитесь лишь

к внешнему успеху и не хотите честно платить за него, если действуете неэффективно и порождаете волну недоверия, амбиции рано или поздно сделают вас несчастным. Но если вы жаждете добиться настоящей, значимой цели, ни в чем не поступаясь своей недремлющей совестью, то у вас есть все шансы сделать замечательную карьеру. Это достойные и полезные амбиции.

Один мой родственник всю жизнь работает в крупной технологической компании. Он не жалеет сил на постоянную учебу и совершенствование, чтобы не отстать от развития отрасли, которая каждые несколько лет переживает подлинное обновление. Он очень серьезно относится к своей работе и обязанностям руководителя, и многие клиенты всецело доверяют ему как консультанту. Он счастлив, а благодаря предпринимаемым им усилиям счастливы его подчиненные, поэтому его личная жизнь и работа находятся в замечательной гармонии. Думаю, это прекрасный пример потрясающей карьеры.

На мой взгляд, самое важное для блестящей карьеры — правильные внутренние установки. Ответьте на следующий вопрос: есть ли в вашей работе какие-то обстоятельства, над которыми вы совершенно не властны? Рынок, экономическое положение компании, стратегия ее развития...

К примеру, ваши производственные функции переводятся на аутсорсинг или сворачивается товарная линейка, за которую вы отвечаете. Это может быть все что угодно, вплоть до неадекватного поведения кого-то из сотрудников. Что вы чувствуете, фокусируясь на проблемах, которые вы не в силах разрешить? Такая зацикленность может проявляться по-разному: в неотвязных мыслях, разговорах, даже в каких-то изменениях в поведении. Затрачивая силы на вопросы, вам неподвластные, вы фактически крадете собственные время и силы. Но их можно направить на то, что вы в состоянии изменить! Ваше время ограничено, а вы еще больше его сокращаете, когда тратите впустую.

Много лет назад выдающийся психолог доктор Аарон Бек вынес из бесед с пациентами наблюдение, что их мысли оказывают огромное влияние на их душевное состояние. «Я совершенно не управляю собственной жизнью», — жаловались одни. «Я едва тащу свою ношу, у меня просто нет сил, но я не вижу другого выхода», — говорили другие. И чем больше они были подавлены, тем более экспрессивно выражали свои мысли. Постепенно доктор Бек понял: эмоции формирует наша мысль. На сегодняшний день этот вывод подтвержден множеством исследований. Доктор

Бек пояснял: «Главное, что ослабляет жизнестойкость, это не генетические нарушения, не травмирующий опыт детства, не отсутствие счастливого шанса или материального благополучия. Важнейшее препятствие на пути к неисчерпаемому источнику душевных сил — наш собственный образ мысли, то, как мы видим мир и воспринимаем события. Образ мысли закладывается в каждом из нас еще в детстве». Иными словами, у каждого из нас достаточно сил, чтобы упрямо сопротивляться давлению обстоятельств, складывающихся на рабочем месте, а не склоняться под их гнетом, будто слабая жертва.

Приведу также слова Сони Фридман: «Вы можете управлять тремя вещами: вашими мыслями, словами и поведением. Чтобы изменить свою жизнь, нужно увидеть в этих дарованных вам возможностях самые могущественные инструменты формирования собственной судьбы».

Если вы хотите сделать потрясающую карьеру в сложных условиях, заставьте себя ответить на вопрос: «Что я могу сделать в своем нынешнем положении?» Поверьте, я знаю, как это трудно, когда борешься за выживание, впервые в жизни бредешь за продовольственными талонами или признаешься, что ты безработный, недоучка или слишком образован. Трудно — но возможно.

Иначе говоря, мысли, слова и поступки реактивного сотрудника, т. е. реагирующего на проблемы, определяются другими людьми или внешними обстоятельствами. Неудивительно, что в своем дурном настроении и неудачных действиях он винит окружающих, считает малейшее препятствие непреодолимым и чувствует себя жертвой злой фортуны. Напротив, проактивный сотрудник, т.е. решающий проблемы, — это независимая личность. Он берет на себя ответственность за свое настроение и поступки, ищет и находит пути решения проблем и отлично знает, как полезно быть готовым ко всему. Для иллюстрации этой мысли я использую модель круга влияния / круга забот. Судите сами, как она важна для успешной карьеры.

Представьте себе круг своего влияния. Он охватывает все, над чем вы так или иначе властны, что можете контролировать или на что можете хотя бы повлиять. Его окружает больший круг — сфера ваших забот. Он намного больше круга влияния. Как вы считаете, на какую из двух сфер направляет энергию *проактивный* человек? На внутреннюю. А *реактивный* тратит все силы на внешнюю. Что же при этом происходит с внутренним кругом? Он сжимается. Это происходит потому, что энергия такого человека негативна. Пренебрегая тем, что он в состоянии контроли-

ровать, он тратит время, внимание и силы на то, что ему неподвластно, все больше и больше сокращая круг влияния.

Сосредоточьтесь на внутреннем круге, пусть даже ваша работа — лишь небольшая его часть, и вы найдете способы помочь другим людям выполнять их профессиональные обязанности. Гарантирую, ваш круг влияния будет понемногу увеличиваться, поскольку его питает позитивная энергия, энергия вашего проактивного действия. Постепенно многие проблемы, которые поначалу могли быть только предметом ваших забот, словно бы сами собой переключаются во внутренний круг — туда, где вы сможете их решить.

Когда-то я работал помощником ректора университета, который был энергичным и стратегически мыслящим лидером. Он привык все держать под личным контролем, не считаясь ни с чьими полномочиями, и очень многие руководители университета с большим неудовольствием воспринимали его мелочную опеку и командирские замашки: сделай то, сделай это. Они отводили душу, вполголоса делясь друг с другом обидами: «Знаете, как он со мной обошелся? Я как-никак руководитель, а этот заявляет мне прямо в лицо...», «Это еще что! Когда он явился на мой факультет, то переиначил мое распоряжение, просто вывер-

нул его наизнанку!», «Даже не знаю, сколько еще мы сможем это терпеть». И, разумеется, жертвы всецело оправдывали самих себя и друг друга. Среди них нашелся один проактивный человек по имени Бен. С ним ректор тоже обращался как с мальчиком на побегушках, и круг влияния у него был ничтожный. На нем Бен и сосредоточился — ни на чем больше. Однажды ректор поручил ему прояснить определенные аспекты какой-то проблемы. Получив задание, Бен задался вопросом: «Почему ректору понадобилось дать мне это задание? Бьюсь об заклад, он готовится выступать на заседании правления, где хочет указать на эти факты и дать свои рекомендации. Думаю, я ему здорово помогу, если не ограничусь фактами, а проанализирую их и предложу собственные решения». Я был свидетелем его встречи с ректором. Тот глазам своим не поверил. Бен сделал именно то, что ему было поручено, но добавил анализ и рекомендации. Ректор сказал: «Потрясающе, Бен. Именно для этого мне и нужны были эти факты. Я готовлюсь выступать на совете. Не хотите ли пойти и сделать это сами?»

В отношениях с ректором круг влияния Бена неуклонно расширялся. А в отношениях с коллегами ситуация сложилась критическая, ведь теперь они шушукались в кулуарах: «Что это Бену так ве-

зет? Он пролез в любимчики или, может, они родственники? Ведь он никто в академической среде». Но с этой проблемой Бен расправился точно так же. Он просто-напросто выявлял ее и решал с упреждением, всякий раз видя в ней возможность приложить свои творческие силы, чтобы сделать еще один шаг вперед. Понемногу его круг влияния настолько расширился, что через четыре года моей работы в качестве помощника ректора он стал второй по значимости фигурой в университете. Фактически ректор шагу не мог ступить без одобрения и согласия Бена, и все об этом знали. Когда Бен ушел на пенсию, университет учредил премию его имени — за находчивость, креативность и проактивность. Всего этого Бен добился благодаря тому, что сосредотачивался на внутреннем круге влияния, а не на внешнем круге забот.

Проверьте, насколько вы способны сосредоточить умственные силы на том, что входит в ваш круг влияния. Ответьте на четыре вопроса:

- Есть ли у вас гарантии своей занятости?
- То, что делает вас счастливым, находится внутри круга влияния или вне его?
- Как насчет экономической ситуации в стране: к какому кругу она относится — вашего влияния или ваших забот?



- Как относятся к вам окружающие в вашем круге влияния и в круге забот?

Взгляните на свои ответы. Замечаете определенную тенденцию? Это упражнение не на выработку позитивного мышления. Его цель — убедить вас, что вы сами способны выбрать, на что направить свои умственные и физические силы. Только от нас самих зависит, как относиться к обстоятельствам, которые сильнее нас, и каким образом реагировать на их воздействие. Потрясающая карьера — удел тех, кто сумел стать человеком-решением, а не человеком-проблемой на своем рабочем месте или на позиции, которую он стремился получить.

Рассмотрим пример из жизни. Крис был специалистом по робототехнике. Проще говоря, занимался программированием и наладкой роботов, которые красили машины на заводе крупного автопроизводителя в Детройте. Как известно, автомобилестроение постоянно переживает подъемы и спады. Прибавьте к этому экономические проблемы самого Детройта. Техническим специалистам компании, где работал Крис, грозили увольнения. Автомобилей выпускалось все меньше, а значит, и все меньше требовалось сотрудников по программированию и ремонту ро-

ботов. Все эти обстоятельства: состояние промышленности, местная экономическая ситуация, стремление компании сократить расходы — мы включили в круг забот Криса. Теперь он мог сказать себе: «Итак, скоро меня уволят, но пока этого не случилось, незачем трепать себе нервы». Такое поведение часто можно наблюдать в ситуации неопределенности, чем бы она ни вызывалась — угрозой увольнения, слияниями и поглощениями компаний или перестановками в правительстве. Но Крис поступил иначе — проявил инициативу. Он узнал, что его компания пытается создать другие направления деятельности в автомобильной промышленности и ищет альтернативные источники прибыли. Нужен был человек, способный привести предложения компании в соответствие с потребностями клиентов на этих новых направлениях.

Крис никогда не занимался продажами. Зато ему всегда нравилось переделывать роботов, чтобы они могли не только красить машины. Вдобавок он великолепно ладил с людьми. Все это мы внесли в его круг влияния. И Крис обратился к руководству: «Думаю, мне понятна часть проблем, стоящих перед нами. У меня пока нет опыта именно той работы, которая вам нужна, но нечто похожее мне уже приходилось делать».

Крис выразил желание перевестись в отдел продаж и заняться поиском клиентов, которым могут понадобиться новые товарные предложения компании.

В последующие несколько недель Крис всесторонне изучил потребность рынка в роботах и снял на любительскую видеокамеру короткие видео о роботах, которые лучше отвечали требованиям потенциальных клиентов, чем все, что имелось на рынке на тот момент. Он перечитал кучу книг о продажах, маркетинге и о том, как помочь клиентам добиться успеха, и вызвался участвовать в посещении клиентских фирм. Крис помог получить несколько заказов от компаний, занятых не в автомобильной промышленности, и круг его влияния расширился.

Сегодня Крис незаменим, он ведущий сотрудник новой группы, занимающейся исследованиями и разработками. И все это благодаря тому, что Крис начал искать новые возможности применения своих сил и сумел продемонстрировать коммерческий потенциал своей идеи.

Но вернемся к вам. Вы только что получили информацию к размышлению. Прежде чем двигаться дальше, нарисуйте два круга: маленький внутри большого. Во внешний — круг ваших забот — впишите все, что вас тревожит, но вам

неподвластно, как бы блестяще вы ни работали, сколько бы ни старались внести свой вклад в достижение значимых для организации целей. Во внутреннем — круге вашего влияния — перечислите все, что вы можете контролировать, пусть даже в небольшой степени. Возвращайтесь к чтению лишь после того, как выполните это задание.

Обратите внимание, на чем вы сосредоточены. Прекрасно, если на действиях, эмоциях и поведении, которые связаны с вашим кругом влияния. Крайне важно принимать на себя ответственность за собственные поступки, настроение и поведение. Без этого невозможно определить свои сильные стороны и найти потребности организации, которые вы могли бы удовлетворить. Это и будет нашим следующим шагом.

Итак, вы готовы сами за себя отвечать. Теперь ищите некую потребность, нерешенную проблему, многообещающую возможность. Также составьте список своих сильных сторон, с помощью которых вы могли бы удовлетворить эту потребность. Мы подразделяем сильные стороны на три категории: ваши таланты, ваша страсть и ваша совесть. Естественная сфера применения ваших сил — та, где сходятся все три, при этом совпадая с потребностями ваших нынешних или потенци-

альных работодателей и удачно отвечая потребностям клиентов. Многие упускают из виду эту составляющую — потребности. Чтобы проявились все ваши сильные стороны, вы должны найти на рынке или создать неудовлетворенную потребность.

Помню, Дженнифер рассказывала, как зашла в кабинет коллеги и застала его в веселом расположении духа. Она спросила, что его так позабавило. «Только что обсуждал с Элисон ее планы на следующий год, — ответил он. — Представляете, ничего общего с тем, что нужно моей команде и всей организации!» Он посерьезнел: «Идеи у нее просто блестящие. Вот только работать ей нужно совсем в другой компании и на совершенно другом рынке».

Скорее всего, вы уже пытались оценить свои сильные стороны. И, возможно, выяснили, что вы «штабной офицер», полный личного обаяния, вдобавок «логико-интуитивный социальный экстраверт». Нечто подобное получается, если смешать в кучу результаты всевозможных тестов. В некоторых книгах вы прочтете, что значимость сильных сторон личности сильно переоценена, а в действительности успех приносит лишь упорный самоотверженный труд с опорой на ясные цели, всесторонний анализ, эффективную обрат-

Конец ознакомительного фрагмента.  
Приобрести книгу можно  
в интернет-магазине  
«Электронный универс»  
[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)