

# Суперработа, суперкарьера

**Автор:**

Стивен Кови

Суперработа, суперкарьера

Дженнифер Колосимо

Стивен Р. Кови

Блестящая карьера и достойная заработная плата – цели, которые стоят перед большинством из нас. В этой книге автор мирового бестселлера «Семь навыков высокоэффективных людей» раскрывает технологию их достижения. Он объясняет, как:

- выделиться из общей массы соискателей на заманчивую должность,
- стать незаменимым сотрудником в коллективе,
- выявить и развить собственные таланты,
- продвигаться по карьерной лестнице, не застревая на низких позициях,
- строить отношения с руководством

и многое другое, что является ключом к выдающемуся успеху и получению удовольствия от работы. Читая эту книгу, понимаешь: суперкарьера и суперработа не имеют ничего общего с везением. В их основе лежит упорный труд, а также знание правил, принципов и технологий карьерного роста.

Книга также выходила под названием «Правила выдающейся карьеры».

Стивен Кови, Дженнифер Колосимо

Суперработа, суперкарьера

Stephen R. Covey, Jennifer Colosimo

GREAT WORK, GREAT CAREER

Copyright © FranklinCovey Company. Franklin Covey and FC logo

and trademarks are trademarks of Franklin Covey Co.

and their use is by Permission

Научный руководитель проекта М.О. Ильин, Партнер МТИ

© М. Мацковская, перевод на русский язык, 2010

© М. Ильин, предисловие, 2010

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

\* \* \*

Предисловие к российскому изданию

Рецепт от недуга

Многие из вас читали удивительную книгу Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей», завоевавшую сердца миллионов жителей нашей планеты.

Почему эта книга стала одинаково востребованной во всех частях света, в странах с совершенно не похожей историей, с разным уровнем экономического развития, с населением, представленным разными расами и национальностями? Дело в том, что «7 навыков» – это универсальный набор социальных установок и инструментов, последовательное применение которых гарантирует рост эффективности каждого человека – где бы он ни жил и чем бы он ни занимался. Все эти навыки основаны на естественных законах, которые, подобно закону всемирного тяготения, действуют везде и неизбежно.

Двадцатилетний опыт работы с организациями разного размера – от небольших частных компаний до многонациональных гигантов и с сотрудниками разного уровня – от рабочих до топ-менеджеров и собственников – позволяет мне поставить диагноз и сразу же выписать рецепт большинству обитателей нашей богатой ресурсами и талантами страны.

Диагноз такой. Мы страдаем недугом «неосуществления мечты», который проявляется в двух формах: «пассивный мечтатель» (как правило – в раннем возрасте) и «жертва обстоятельств». Именно этот недуг мешает нашим мечтам стать реальностью, несмотря на нашу духовность, высокий интеллект, широкий кругозор и изобретательность.

Теперь рецепт. Чтобы справиться с этим недугом, нам, как никакому другому народу на Земле, необходимо развивать у себя самый главный из «7 навыков» – навык 1 «Будьте проактивны».

Книга, которую вы держите в руках, целиком посвящена практике применения навыка 1 к той значительной части вашей жизни, которая связана с работой и карьерой. Эта книга – важный шаг в борьбе с недугом «неосуществления мечты» – независимо от того, на какой стадии карьеры вы находитесь и какую должность занимаете. Она поможет тем, кто еще только ищет свою работу, и тем, кто уже давно нашел и перестал мечтать.

Максим Ильин,

партнер компании МТІ

[www.mti.ru](http://www.mti.ru) (<http://www.mti.ru/>)

## Суперработа, суперкарьера

Как получить самую лучшую работу и вносить самый большой вклад

Эта книга о том, как сделать великую карьеру. Возможно, вы говорите себе: «Не время обсуждать карьеру, особенно великую карьеру. Сейчас мне просто нужна работа. Мне нужно что-то есть!»

Ну что ж, если вы еще с нами, то мы расскажем вам, как получить самую лучшую работу. Это первый, сиюминутный шаг.

Однако придет день, когда еды вам окажется недостаточно. А за этим днем придет следующий, когда вы оглянетесь на свою жизнь и захотите оценить тот профессиональный вклад, что привнесли в мир. Эта книга о сегодняшнем и о завтрашнем дне. Она о том, как сегодня получить самую лучшую работу, а потом всю жизнь наслаждаться великой карьерой.

Говоря, что человек построил великую карьеру, что мы имеем в виду? Что он заработал много денег? Дослужился до высокого поста? Стал знаменит или получил признание в своей профессии? А как же то, что обычно говорят кинозвезды в ток-шоу: «Представляете, и мне еще за это платят!» Неужели только избранным довелось испытать такое, а нам это не дано?

А вы? Мечтаете ли вы о великой карьере? Можете вы назвать свою нынешнюю карьеру «великой»? Подойдя к концу профессиональной жизни и оглянувшись, вы увидите позади себя заурядную карьеру? Хорошую карьеру? Великую карьеру? И как вы это узнаете? Более того, как создать великую карьеру для себя?

Можете вы назвать свою нынешнюю карьеру «великой»?

Нас, авторов этой книги, захватили эти провокационные вопросы. То, чем мы занимаемся многие годы, заставляет нас ощущать себя жадными до знаний учениками, которые стремятся понять, что нужно, чтобы жизнь и карьеру можно было назвать великими. И у каждого из нас накопился свой опыт, поэтому время от времени мы будем обращаться к вам лично от себя. Мы поделимся нашими открытиями и предоставим методы и подходы, научив вас самостоятельно находить ответы на эти вопросы.

Мы написали эту книгу для вас, людей, которые хотят найти работу или придать своей – уже имеющейся – работе больше смысла.

Любой может сделать свою карьеру великой

Начнем с того, что великая карьера может быть у каждого человека, и не важно, чем он занимается.

Все дело в том, что именно вы понимаете под «великой карьерой». Если считать, что она должна принести вам много денег и власть, то нет гарантий, что вы достигнете уровня Александра Великого. Конечно, важно получать зарплату, обеспечивающую нормальную жизнь, но разве великая карьера – это всего лишь жалованье?

Мы предлагаем вам вспомнить самых эффективных и влиятельных людей, которых вы встречали на своем профессиональном пути. Представьте себе кого-нибудь из пришедших вам на ум. Это может быть ваш учитель, сотрудник, друг или руководитель, у которого вы работали. Какой вклад этот человек внес в вашу жизнь? Что он сделал для организации? Для мира? И обязательно ли это было связано с богатством и властью? А что вы чувствуете по отношению к этому человеку? Ощущаете ли вы к нему привязанность и доверие? И чувствуют ли это другие люди? Мы считаем, что это – два основных признака великой карьеры.

Человек великой карьеры вносит ощутимый вклад в жизнь окружающих людей и вызывает у них сильное чувство привязанности и доверия. Таким может быть

любой человек, независимо от титула и должности.

Ваш осязаемый вклад – это «что» вашей великой карьеры. Он исходит из глубины вашей личности, из уникального сочетания ваших талантов и страстей. Это то, что только вы один можете совершить, вне зависимости от того, кем вы работаете.

Лояльность и доверие возникают из «как» вашей великой карьеры. Это плоды вашей личности и совести, ваших высочайших стремлений и лучших побуждений. Они произрастают, когда вы поступаете в соответствии со своими глубинными убеждениями. Позвольте нам привести пример одной великой карьеры.

Человек великой карьеры вносит осязаемый вклад в жизнь окружающих людей и вызывает у них сильное чувство привязанности и доверия. Таким может быть любой человек, независимо от титула и должности.

Фиона Вуд была молодой английской спортсменкой, которая решила уйти в медицину[1 - Вы можете посмотреть видео о Фионе Вуд на веб-сайте [www.franklincovey.com/greatcareer](http://www.franklincovey.com/greatcareer) (<http://www.franklincovey.com/greatcareer>).]. Она пошла по обычному пути – поступила в медицинский колледж, потом вышла замуж и, воспитывая шестерых детей, закончила обучение по пластической хирургии. После переезда в Австралию она поступила на работу в ожоговую клинику в городе Перт.

Мучения ее пациентов и их ужасные шрамы, остающиеся после заживления, заставили ее задуматься о том, нельзя ли найти другие, более действенные способы лечения. Она знала, что чем дольше заживают ожоги, тем страшнее шрамы. Сократив процесс заживления с недель до нескольких дней, большей части страданий и обезображивания можно было бы избежать.

Фиона провела множество экспериментов и изобрела «напыляющуюся кожу» – метод нанесения клеток кожи на ожоги. По словам доктора Вуд, благодаря этому методу заживление происходит за несколько дней вместо недель, необходимых, чтобы на обожженных местах прижились полоски кожи.

Ночью 12 октября 2002 года маленькая больница, где работала Фиона, заполнилась жертвами теракта на Бали, многие из которых получили страшные ожоги. Доктор Вуд и ее небольшая команда несколько дней работали не покладая рук, им удалось спасти 25 из 28 пациентов с ожогами. Метод напыления клеток кожи был частью процесса лечения. Это достижение принесло доктору Вуд мировое признание, и следующие четыре года в национальных опросах она неизменно оставалась «человеком, вызывающим самое большое доверие в Австралии»[2 - «Доктор Фиона Вуд - Вызывающий самое большое доверие человек в Австралии. Награда «Australian of the Year Awards», Jun. 30, 2008.

<http://www.australianoftheyear.org.au/media/?view=news&id=579>

(<http://www.australianoftheyear.org.au/media/?view=news&id=579>). Accessed Oct. 2, 2009.].

Доктор Фиона Вуд - прекрасный пример того, что такое великая карьера, которая основана не на стремлении к славе, а на вкладе, который привносишь в мир. «Нужно стремиться что-то сделать; там, где в чем-то есть нужда, где есть проблема, вам нужно найти решение, - говорит она. - Насчет шрамов... мы все принимали как данность, что если мы оперируем человека, разрезаем его, затем зашиваем и у него остается шрам, то так и должно быть. Но я подумала, что это неправильно»[3 - «Доктор Фиона Вуд: австралиец года», Platypus Magazine, Oct. 2005, 3-4.].

Разве можно было найти более простые слова? «Я подумала, что это неправильно». Великая карьера - это решение важнейших проблем, готовность принять любой вызов, стремление внести самый большой вклад. Вероятно, вы говорите себе: «Но я-то не хирург, творящий чудеса. Как бы мне построить великую карьеру?» Мы подчеркиваем, что великая карьера может быть у любого. Слава, богатство, необычные дарования - дело не в них.

От Стивена

Один мой родственник всю жизнь работает в IBM. Он с успехом пережил все перемены в этой очень динамичной компании - и при этом упорно работал, чтобы не отставать во время революционных изменений, которые отрасль претерпевает каждые несколько лет. Он прекрасный профессионал и серьезно относится к своей работе. Его очень любят клиенты. Более того, у него

замечательная семья. Он не амбициозен в том смысле, что ему не нужны знаки внешнего успеха, такие, как постоянное продвижение по службе или общественное признание, но от него многое зависит. Для меня это великая карьера. Он отдает всего себя делу и завоевывает лояльность и доверие клиентов, сотрудников и членов семьи.

Многие спорят по поводу честолюбия и амбиций. Хорошо это или плохо? Думаю, это зависит от предмета честолюбия. Если ваше честолюбие ограничено лишь охотой за успехом и вы не готовы платить за этот успех справедливую цену, то со временем честолюбие разрушит ваше счастье. Однако если ваши амбиции направлены на внесение значимого вклада, изменение мира к лучшему, то вы будете испытывать чувство глубокого удовлетворения от хорошо сделанной работы и правильной жизни. В такое честолюбие я верю. И кроме того, подъем по корпоративной лестнице – не единственный путь к успешной карьере. Есть и другие варианты, кроме движения «вверх или на вылет». Только вы сами определяете, в чем для вас заключается великая карьера, в чем ваш «выигрыш».

От Дженнифер

У меня есть друг-француз, который начал работать в автомобилестроении, программируя роботов для покраски машин. Его всегда интересовала техника – автомобили, велосипеды, мотоциклы, он вечно разбирал и собирал их. На работе он постепенно расширил рамки своих обязанностей и стал человеком, который умеет все – только он мог починить безнадежно, казалось бы, сломанный агрегат или заставить роботов делать нечто новое. Он выучил английский, немного итальянский и слегка немецкий, чтобы общаться со своими клиентами из разных стран мира и самому понимать пожелания, высказанные ими на родном языке. С годами он отвечал за все большие объемы работы и, в конце концов, стал в Детройте руководителем команды по исследованиям и разработкам, которая занималась новыми продуктами и решениями. К тому времени как американские автомобильные компании начали экономить на автоматических устройствах, он достаточно перепрофилировал свою группу, чтобы привлечь другие источники дохода.

В свободное время он занялся альтернативными видами топлива и переоборудовал семейный автомобиль так, что тот стал ездить на растительном

масле. Он придумал, как хранить большие объемы топлива, чтобы совершать долгие поездки, и как сохранять масло в тепле в холодное время года. Он постоянно пытается найти более чистые источники использованного растительного масла (например, из дорогих японских ресторанов). Когда он проезжает мимо вас, пахнет жареным картофелем. Конечно, хобби стало важным вкладом в его работу.

Его жена, закончив колледж и получив диплом по маркетингу, со временем стала старшим агентом по продажам в местном торговом центре. Поработав на выставках и торговых ярмарках, она решила, что дальше хочет работать на себя. Она покупала и затем удачно продавала франшизы, а сегодня работает в организации, которая продает пищевые добавки. Она с удовольствием помогает людям решать их проблемы со здоровьем и, благодаря своим знаниям в области маркетинга и продаж, построила очень успешный бизнес. Она выучила французский, общаясь с мужем, и теперь предлагает свою линейку пищевых добавок во Франции.

Мои друзья не знамениты. Они не катаются как сыр в масле. Они оба создали великие карьеры, от которых получают глубокое удовлетворение, ведь построены они на их индивидуальных талантах и на том, чем они любят заниматься.

Рассказывая о своей работе, французы употребляют слово *m?tier*, первоначальное значение которого – «служение» или «услуга». Это хорошее слово. В нем слышен отзвук того, как человек отдает себя другим людям, находит удовлетворение в том, чтобы сделать для них что-то настоящее и значимое. Великая карьера возникает не из потребности во внешнем одобрении, она растет внутри вас, из вашего любопытства, из вашего уникального сочетания таланта и страсти.

Еще один ее источник – ваша совесть, которая нашептывает вам, что следует делать. Конечно, такой человек, как доктор Фиона Вуд, не могла бы заниматься своим делом, не прикладывая всех своих профессиональных навыков. Но ее совесть – такой же ключ к созданию великой карьеры, как и ее специальное образование. Знающие ее люди говорят, что «сострадание и глубоко укорененное стремление помогать тем, кто в этом нуждается, так же важны, как и новые методы, которые она применяет»[4 - «Microsoft Australia поздравляет австралийца года», Jan. 25, 2005.

<http://www.microsoft.com/australia/presspass/news/pressreleases/Ausofyear.mspх> (<http://www.microsoft.com/australia/presspass/news/pressreleases/Ausofyear.mspх>). Accessed Aug. 20, 2009.]. Фиона Вуд – не только прекрасный профессионал, она очень хороший человек. Достойной доверия ее делают профессионализм и личные качества. Страдая от ожогов, вы хотели бы, чтобы вашим лечением занималась именно она.

Великая карьера требует как желаний и умения вносить свой вклад, так и человеческих качеств, которые заставляют людей верить вам и испытывать к вам привязанность.

Это значит, что каждый человек – и вы тоже – может решить, что хочет создать великую карьеру. Вы можете решить, что будете лучшим в своей работе. И для этого не обязательно быть гением или высококлассным профессионалом, как Фиона Вуд.

Великая карьера требует как желаний и умения вносить свой вклад, так и человеческих качеств, которые заставляют людей верить вам и испытывать к вам привязанность.

Однако, как это ни печально, вы можете выбрать и карьеру посредственности, а вместе с ней и вялое недовольство собой, которое возникает, когда вы отдаете меньше, чем способны. Как пишут Роджер и Ребекка Меррилл: «Посредственные работники – плохие лидеры, плохие командные игроки. Повышение зарплаты и продвижение по службе обходят их стороной. Они всегда раздражены, им скучно. Они не получают удовлетворение от своей работы. Так почему бы не стремиться к совершенствованию? Ваш вклад станет больше. Вы будете чувствовать себя лучше. Заработаете больше денег. Вам будут больше доверять, перед вами откроются благоприятные возможности»[5 - A. Roger and Rebecca Merrill, *Life Matters*, McGraw-Hill, 2004, 62.].

Более того, теперь самое время начать (или начать заново) вашу великую карьеру. Происходящее сейчас беспрецедентно, это перемены, потрясающие устои человеческой истории и открывающие перед вами возможности, о которых раньше вы не могли и мечтать.

От Стивена

Много лет назад мой отец построил хижину у границы национального парка Йеллоустоун, на западе Соединенных Штатов. Она принадлежит нашей семье уже почти столетие. Мы любим старый домик за присущие только ему запахи, за то, что из него открывается вид на темно-зеленое озеро в каньоне Скалистых гор. Это тихое место. Прохладный сосновый лес спускается к воде со скал янтарного цвета. Тишину изредка нарушает лишь плеск выпрыгивающей из воды рыбы.

Но поздним летним вечером 1959 года это место не было тихим. Сильнейшее землетрясение потрясло каньон. Озеро на самом деле вскипело. Родственники рассказывали мне, что они услышали ужасный рев воды, но было так темно, что они не знали, куда идет волна – на них или в противоположную сторону. Миллионы деревьев ломались как спички. Шоссе раскололось на тысячи кусков асфальта. Горы тряслись, миллионы тонн земли сползали с них в ближайшую реку, и за ночь возникло новое озеро.

Этот горный оазис – прекрасный пример действия сил природы. Громадная мощь постепенно скапливается в недрах этой якобы мирной земли, взрываясь затем землетрясением, которое полностью изменяет пейзаж.

Сейчас мы живем именно в такое время, когда в результате действия гигантских сил возникает новый мир. Экономический пейзаж претерпевает сейсмический сдвиг, и вместе с ним меняется ландшафт благоприятных возможностей для всех нас. В истории человечества периодически случаются такие экономические «землетрясения». Первые земледельцы коренным образом изменили мир, поскольку могли произвести в сотни раз больше еды, чем жившие до них охотники и собиратели. Затем машины индустриальной эпохи увеличили возможности каждого работника и позволили производить в сотни раз больше, чем мог один фермер.

Сегодня мы – свидетели еще одного землетрясения, переворота, который меняет все. Мы движемся из индустриальной эпохи в эпоху знаний. Там, где фермер эпохи земледелия мог накормить себя и еще сотню людей, работник индустриальной эпохи мог произвести товары для себя и тысяч других семей. Но один работник эпохи знаний – что он может сделать? Что ограничивает его?

Экономический пейзаж претерпевает сейсмический сдвиг, и вместе с ним меняется ландшафт благоприятных возможностей для всех нас.

Его ничто не ограничивает, и это – хорошая новость об эпохе знаний, в которую мы сейчас вступаем.

Вот рассказ, который объяснит, что мы имеем в виду.

Работница индустриальной эпохи Джин в 9 утра приходила на работу на авиационный завод и все утро механическим степлером клепала крыло самолета – каждый день одна и та же работа. В полдень она вместе со всеми шла на обед. По сигналу возвращалась в цех и до конца рабочего дня продолжала ставить заклепки. Так продолжалось день за днем, год за годом. И то же самое происходило со всеми остальными работниками завода. Бухгалтеры сдавали одни и те же отчеты. Сотрудников отдела продаж вызывали по тем же поводам и давали им те же задания. В 5 вечера каждый день все они на проходной отмечали время и отправлялись по домам.

Сегодня Лиз, дочь Джин, работает в том же цехе, но все происходит по-другому. Сегодня работу, которую выполняла ее мать, делает машина. Лиз входит в многофункциональную команду, включающую специалистов по маркетингу и финансам, наравне с инженерами. Весь день она решает интереснейшие проблемы: «Насколько быстрее можно производить этот композитный элемент? Что происходит, когда новое покрытие крыла подвергается сдвигу встречным потоком воздуха? Как можно сделать крыло более устойчивым к повреждениям?»

Разница между индустриальной эпохой и эпохой знаний состоит в том, что сегодня мир требует от вас вносить вклад в свою деятельность, как это делает Лиз. В индустриальную эпоху к работникам относились как к машинам. Они имели «руководства пользователя», которые назывались должностными инструкциями. От них не требовалось вносить в работу ничего уникального или неожиданного – ведь вы не ожидаете, что тостер сделает нечто «уникальное» с вашим хлебом. Но работник эпохи знаний – это полная противоположность машине. Он выбирает проблемы, над которыми будет работать. Он вырабатывает новые решения. Он понимает, что вклад, который он может внести, ничем не ограничен.

Недавно в выпуске новостей сказали, что скоро хорошей работы может не хватить на всех желающих, как если бы мы вскоре ощутили нехватку волнующих проблем и задач, требующих решения творческими и любознательными людьми.

Очевидно, что это невозможно. Совсем напротив. Конечно, эпоха знаний полна потрясений и неопределенности. Одно из тягостных последствий перехода от индустриальной эпохи к эпохе знаний – это потеря гарантии занятости. Пожизненная работа и пенсия, как это было в старину, отходят в небытие и, вероятно, уже не вернутся назад. Большинство компаний, входящих в сотню крупнейших в США, предлагают новым сотрудникам лишь упрощенные пенсионные планы (401(k) или подобные ему)[6 - Sandra Block, «Traditional Company Pensions Are Going Away Fast», USA Today, May 21, 2009.].

Во время землетрясения трудно устоять на ногах. И вы не знаете, в какую сторону идет волна – к вам или от вас.

Пожизненная работа и пенсия, как это было в старину, отходят в небытие и, вероятно, уже не вернутся назад.

И все-таки в этом рискованном и волнующем новом времени есть и положительная сторона: вы можете гарантировать себе великое будущее, став незаменимым в решении важных проблем. Вместо того, чтобы со страхом наблюдать за развитием событий, нам следовало бы поприветствовать этот дикий, сложный новый мир, предвкушая благоприятные возможности, которые он несет с собой. Нехватки проблем нет, есть лишь нехватка решений.

Начните (или начните заново) вашу великую карьеру

Может быть, теперь вы начинаете понимать, что мы имеем в виду под великой карьерой.

Слово «карьер» происходит от французского *carrière*, первоначально означавшего «двигаться по кругу», как автомобили на кольцевых автогонках.

Carri?re также переводится как «каменоломня» – место, где люди целыми днями дробили камень. К несчастью, для слишком многих из нас карьера кажется именно таковой. Мы чувствуем, что движемся по кругу и не приходим никуда. Или ощущаем себя каторжниками в кандалах на каменоломне.

Если именно такой вам представляется ваша карьера, то самое время все переосмыслить. Вы уже не связаны устаревшей идеей о том, что вы – всего лишь шестеренка в машине или спица в некоем бюрократическом, бессмысленно вращающемся колесе. Как сказал один философски настроенный писатель, «в индустриальной экономике человек мог выполнять работу с помощью своего тела, даже если к ней не лежали ни его ум, ни сердце. Но это не годится для работы в эпоху знаний»[7 - Thomas Davenport, Thinking for a Living, Harvard Business School Press, 2005, 62.].

Эпоха знаний заставляет нас задавать вопросы, подвергать сомнению старые истины, пересматривать давние неподатливые мировые проблемы и находить для них новые, уникальные решения. Она ставит нас перед необходимостью взглянуть на людские нужды, нищету, непонимание, боль, невежество и страх и сказать миру то, что сказала Фиона Вуд: «Это – неправильно!»

Вы уже не связаны устаревшей идеей о том, что вы – всего лишь шестеренка в машине или спица в некоем бюрократическом, бессмысленно вращающемся колесе.

В индустриальную эпоху люди редко находили удовлетворение в механической работе, которая не требовала от них многого, и в результате они отдавали ей как можно меньше. Но эпоха знаний все меняет. Вы свободны подстраивать работу всей вашей жизни под себя, дать волю тому, на что способны и что любите, – чтобы сделать то, что никто другой сделать не сумеет.

Поэтому позвольте вас пригласить к началу – началу вашей великой карьеры.

В этой книге две части. Первая часть поможет вам ответить на вопрос: «В чем будет заключаться ваш вклад?» Вторая часть ответит на вопрос: «Как вы будете вносить свой вклад?» Обе части необходимы для того, чтобы строить великую карьеру.

## Обзор части 1: В чем будет заключаться ваш вклад?

В самом начале писательской карьеры Чарльза Диккенса было время, когда он испытывал серьезные трудности и разочарование. Нужно было содержать беременную жену и четверых детей, а постоянного заработка не было. Мучимый неуверенностью в себе и тяжелыми финансовыми проблемами, он был не в состоянии писать и проводил долгие бессонные ночи, бродя по улицам Лондона.

Под покровом ночи он беседовал с «людьми улиц», видел их борьбу за существование, видел детский труд, нищету и безнадежность, и в его мыслях что-то стало меняться. Эти наблюдения воспламенили в нем желание помогать бедным, он смог увидеть не только свои проблемы. Мог ли он что-либо изменить? Какой вклад он мог внести, чтобы сделать мир лучше?

14 октября 1843 года Диккенс опять сел за стол и взял перо. Сочетание новообретенной страсти и писательского гения вылилось в рождение небольшой книги, которая, как он надеялся, могла изменить мир и его собственную судьбу. Полтора месяца спустя он опубликовал свою бессмертную «Рождественскую историю», которая сразу же стала невероятно популярна и изменила общественное мнение. Некоторые исследователи связывают начало движения в Британии за социальные реформы именно с выходом этой книги[8 - Edgar Johnson, «A Christmas Carol Criticizes England's Economic System», Readings on Charles Dickens, ed. Clarice Swisher, Greenhaven Press, 1997, 86–93.].

Для Диккенса этот момент стал началом успешной писательской карьеры. Написанные романы сделали его богатым, а это позволило ему заняться образованием и социализацией бедняков[9 - Kate Flint, *The Victorian Novelist: Social Problems and Social Change*, Routledge, 1987, 234.]. Что же дало Диккенсу такой импульс и перенацелило его великую карьеру? Он наконец-то нашел уникальное сочетание природного таланта, страстного стремления вносить значимый вклад и голоса своей совести, которое позволило ему удовлетворить огромную потребность, существовавшую в обществе.

Поговорив с тысячами людей, стремящихся сделать свою карьеру более эффективной, мы пришли к выводу: то, что верно для Диккенса, подходит любому человеку. Подходит это и вам. Все сводится к тому, чтобы найти работу,

которая (1) раскрывает ваш талант, (2) воспламеняет вашу страсть и (3) удовлетворяет вашу совесть. Но дело тут не только в вас. Дело еще и в том, чтобы отвечать на существующую важную потребность.

Лучше всего отправляться в путь, представляя конечную цель. Что вы увидите, подойдя к завершению своей карьеры и оглянувшись назад, – историю великих свершений или бессмысленную посредственность? Наилучшим способом ответить на этот вопрос можно, написав то, что мы называем Заявлением о вкладе. Мы всегда верили в принцип двойного творения: все создается дважды – сначала в голове, потом на практике. Возьмем, к примеру, строительство дома. Очевидно, что следует сначала нарисовать план и лишь потом заливать фундамент. Вы ведь пытаетесь представить себе будущий дом во всех подробностях, прежде чем начать вкладывать деньги и силы в его строительство.

Большую часть жизни и сил вы посвящаете своей карьере, поэтому разве не стоит с самого начала представить себе и создать великую карьеру, а не слепо следовать обстоятельствам и принимать как данность то, что есть у вас по умолчанию? Таким началом и станет для вас Заявление о вкладе.

В Заявлении о вкладе суммируйте все лучшее, что вы можете предложить для решения проблем, которые вас волнуют. Это станет рулем вашей карьеры. Заявление о вкладе подскажет вам, каковы будут основные цели вашей великой карьеры.

Ваша великая карьера начнется, по словам Питера Хоукинса и Ника Смита, «когда вы перестанете задавать вопрос «Как мне продвинуться по службе?» и начнете спрашивать: «Что я хочу изменить? Какое наследие я хочу оставить?»[10 - Peter Hawkins and Nick Smith, Coaching, Mentoring, and Organizational Consultancy, Open University Press, 2007, 45.]

Ваше Заявление о вкладе станет ответом на эти вопросы.

Заявление о вкладе очень индивидуально и может быть представлено в разных формах. Вот несколько примеров:

- «Если кому-то понадобится вертолет, который летал бы выше или быстрее, чем существующие сегодня, именно я должна буду найти материалы, которые

выдержат напряжение и температуру, возникающие в двигателе при такой нагрузке». – Кэтрин Байсер, инженер[11 - «Katherine Bicer», Engineer Your Life, <http://www.engineeryourlife.org/cms/6198.aspx> (<http://www.engineeryourlife.org/cms/6198.aspx>). Просмотрено Sep. 2, 2009.].

- «[Донести] до современных женщин, что ум красив... чтобы одержимые внешностью женщины не страдали пищевыми расстройствами... чтобы молодые женщины поняли, что важно то, какие они люди, а не только как они выглядят». – Доктор Видуши Баббер, врач и педагог[12 - Natasha Chilingirian, «The Winning Doc: Beauty queen-turned-physician», American Press, Jun. 20, 2007.].

- «Улучшить условия работы для сотрудников, чтобы они меньше страдали и получали меньше травм на работе. Я хотел бы сделать это, создав на рабочем месте позитивную атмосферу, которая поощряет безопасность и командную работу». – Брайан Несс, инженер по охране труда[13 - Brian Ness, <http://mehs.d.umn.edu/> (<http://mehs.d.umn.edu/>). Просмотрено Sep. 2, 2009.].

- Борьба с уничтожением вредителями лесов северо-востока США – работа Джеми Дональдса, который занимается восстановлением каштановых рощ: «Нам всем нужен смысл жизни... Так я хочу изменить мир». – Джеми Дональдс, садовник[14 - Dylan Klempner, American Chestnuts DVD, Massachusetts Association of the American Chestnut Foundation.].

- «Будучи на ведущих ролях в компаниях и более десяти лет занимаясь коучингом и консалтингом, я поняла, что перемены, которые я хочу осуществить, заключаются в том, чтобы помогать людям осуществлять их перемены. Благодаря этому они обретут страсть и найдут смысл в своей работе». – Джулия Танг Питерс, коуч в области лидерства[15 - Julia Tang Peters, «Leadership Effectiveness Quotient», <http://www.lequotient.com> (<http://www.lequotient.com/>). Просмотрено Sep. 1, 2009.].

На мой взгляд, одно из лучших Заявлений о вкладе – это стихотворение, написанное школьной учительницей по имени Тейлор Мали, которую один ее меркантильный друг как-то спросил, сколько она «делает» (денег), занимаясь своей учительской работой:

Хочешь знать, сколько я делаю и что я делаю?

Я заставляю детей работать усердней, чем они считали возможным...

Я заставляю родителей видеть детей такими, какие они есть и какими они могут стать...

Я заставляю детей удивляться,

Я заставляю их задавать вопросы...

Я заставляю их писать, писать, писать,

А потом я заставляю их читать...

Позволь мне втолковать тебе, что все, о чем я говорю, – правда:

Я создаю перемены. А ты?[16 - Taylor Mali, «What Teachers Make», цитировал Thomas Friedman, «Listen to Your Heart», Commencement Address, Williams College, Williamstown, MA, Jun. 5, 2005.

[http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman\\_at\\_w](http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman_at_w)  
([http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman\\_at\\_w](http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman_at_w)  
Просмотрено Sep. 1, 2009.]

Великая карьера – это великий вклад, это те важные для вас и для связанных с вами людей изменения, которые вы можете совершить. Представляя, формулируя и записывая свое Заявление о вкладе, вы делаете первый шаг на пути к великой карьере.

Первая часть этой книги поможет вам создать Заявление о вкладе. Этого не сделаешь между делом. Для этого следует тщательно проанализировать свои таланты, желания и совесть. Вы должны знать свои сильные стороны. Вам также придется провести анализ того, чем хотите заниматься и что от вас нужно вашему работодателю и клиентам. Как это сделать, показано на диаграмме. Рекомендуем вам уделить достаточно времени и тщательно продумать Заявление о вкладе до его написания. Лучше всего написать Заявление о вкладе не только для всей вашей карьеры, но и для каждой должности или проекта, которыми вы занимаетесь.

Люди, которые просто хотят найти работу, составляют резюме. Люди, которые хотят создать великую карьеру, составляют Заявление о вкладе.

Люди, которые просто хотят найти работу, составляют резюме. Люди, которые хотят создать великую карьеру, составляют Заявление о вкладе.

У вас есть сила, которой не обладает никто другой, – уникальное сочетание ваших талантов, страсти и совести. Где ваши сильные стороны пересекаются с насущными потребностями рынка? Именно там вы сможете внести свой уникальный вклад.

От Дженнифер

Видение вклада, который вы можете привнести, будет шириться, трансформироваться и, возможно, сильно изменится в течение вашей жизни. Я начала работать, когда мне было четырнадцать. Несколько лет я работала, поскольку мне хотелось знать, что это такое, хотелось признания и ощущения собственной значимости, затем еще несколько лет я зарабатывала себе на жизнь. Я работала в Тасо Bell продавцом и кассиром бакалейного магазина, продавала рабочую одежду, была официантом в мексиканском ресторане, консультировала членов Организации медицинского обеспечения[1 - Health maintenance organization (НМО) – медицинская организация, предлагающая клиентам как групповое медицинское обслуживание, так и услуги медицинского страхования. – Примеч. пер.]. Первые семь лет работы моя карьера никого бы не заинтересовала, никто не сказал бы: «Ого, какая сильная у нее мотивация!» У меня была одна цель – найти работу, чтобы вкусить взрослой жизни и самостоятельно оплачивать свои счета.

Майя Эйнджелу сказала: «Вы не можете стать тем, кого не можете себе представить». Я выросла в бедной семье в очень маленьком городке. Моя мать

первой из известных мне женщин окончила колледж, когда я была старшекласницей, и ей это удалось нелегко, поскольку она одна растила меня и брата. Мысль, что можно уехать из города, окончить колледж и получить хорошую работу, казалась неосуществимой мечтой.

Для меня большой победой стало, когда меня – студентку старших курсов – назначили преподавателем устной речи. В тот год я заработала около \$10 000. Большая часть этих денег ушла на оплату учебы, поэтому победой стали не деньги, а расширение моего видения того, что я могу достичь, сделать.

Не поймите меня неправильно; я не видела себя вершителем судеб тысяч людей (или хотя бы одного человека) и наверняка высмеяла бы вас, скажи вы мне, что я буду соавтором книги Стивена Р. Кови! Но на той работе я открыла, что мне легко даются и общение с людьми, и цифры – вот такое удивительное сочетание. Я обнаружила, что могу доступно изложить сложную математическую идею. Я могла провести экономический анализ и объяснить, почему люди должны обратить на это внимание!

Набираясь уверенности в своих способностях, я сменила множество временных работ и стажировок, среди прочего реорганизовав деятельность оптовому продавцу запчастей и усовершенствовав систему компенсаций работникам в производственной компании.

Когда я проходила собеседование, устраиваясь на работу в международной консалтинговой компании Accenture, которая на тот момент стала кульминацией моей карьеры, интервьюер сказал мне, что я больше осведомлена об их практике изменений в менеджменте компаний-клиентов, чем он сам. Несколько лет в этой прекрасной компании убедили меня, что я могла бы претендовать на еще более заманчивое место – в компании FranklinCovey, для 30 000 сотрудников которой я уже проводила презентации и консультировала клиентов в 48 американских штатах и в 15 странах. Мое юношеское скромное видение независимости невероятно расширилось вместе с моей способностью вносить значимый вклад.

По мере того как я находила и осваивала свои сильные стороны, мое Заявление о вкладе постепенно развивалось. И оно все еще претерпевает некоторые изменения с каждым новым проектом, новой задачей, с каждой переменной в жизни. Вот мое нынешнее Заявление о вкладе:

Я использую свое экономическое образование и умение общаться как катализатор достижения величия в сообществе FranklinCovey ради наших клиентов и эффективных людей, работающих с нами по всему миру, постоянно способствуя повышению эффективности продаж и предоставления услуг.

## Обзор части 2: Как вы будете вносить свой вклад?

Написав Заявление о вкладе, вы, естественно, захотите претворить его в жизнь. Однако очень многие люди не могут создать великую карьеру, потому что бесплодно проводят время в ожидании, что она сама образуется. Мы слышим от них такие жалобы:

- «Я не знаю, куда пойти, чтобы пройти тест на пригодность для этой работы».
- «Я не знаю никого в этой компании. Без связей ничего не получится».
- «Мое образование не соответствует требованиям этой работы».
- «Я не знаю, как написать резюме».
- «Я послал резюме на эту вакансию, но мне так и не ответили».

Мы не говорим, что препятствий не существует. Каждому из нас приходится иметь дело с индивидуальным набором неблагоприятных обстоятельств. Например, людям из экономически неустроенных слоев населения приходится преодолевать множество препятствий, чтобы стать наравне с остальными. Однако вне зависимости от исторических, социальных трудностей и внешнего окружения, а также открытых для вас возможностей вы имеете громадный выбор того, что можно сделать прямо сейчас. Мы в изобилии видим примеры людей, которые решили преодолеть неблагоприятные для них условия и многое дать миру. Что, если бы отважная защитница прав американских женщин Сьюзан Б. Энтони решила не вести кампанию за предоставление женщинам права голосовать, а проводила время в кружке по вязанию, жалуясь на жизнь?

Что, если бы японский предприниматель Коносуке Мацусита, потерявший все во время Второй мировой войны, решил не восстанавливать свою великую компанию, известную сегодня как Panasonic? Что, если бы всемирно известный израильский скрипач Ицхак Перлман не стал бороться с последствиями полиомиелита и остался парализованным на всю жизнь?

Вне зависимости от исторических, социальных трудностей и внешнего окружения, а также открытых для вас возможностей вы имеете громадный выбор того, что можно сделать прямо сейчас.

В ожидании того, что кто-то позаботится о вас и решит за вас ваши проблемы, вы никогда не внесете вклада, на который способны. Люди, получающие хорошую работу, проактивны, они берут инициативу в свои руки, чтобы дело было сделано.

Люди, которые создают великую карьеру, выделяют время для того, чтобы определить, какой вклад они хотят вносить, и решить, как они будут это делать.

Однако большинство из нас не сталкиваются с непреодолимыми препятствиями на пути к великой карьере. Для большинства из нас дело лишь во времени. Мы так заняты тем, что проживаем каждый день, лихорадочно работаем на нашей нынешней работе, что так никогда и не задумываемся о том, что бы нам действительно хотелось делать. Год за годом мы продолжаем движение по этому замкнутому кругу, говоря себе: «На будущий год все изменится. Я снова пойду учиться. Я устраюсь на другую работу». Но так ничего и не меняем. Люди, которые создают великую карьеру, выделяют время для того, чтобы определить, какой вклад они хотят вносить, и решить, как они будут это делать.

Вторая часть этой книги поможет вам понять, «как» вы будете вносить свой вклад. Вы поймете, как использовать свои скрытые ресурсы, чтобы стать для своего работодателя решением, а не проблемой. Вы также узнаете, как построить «свою деревню» – создать сообщество поддерживающих вас людей, которые ценят ваш вклад.

В конце этой книги вы найдете ответы на «часто задаваемые вопросы», такие как:

- Как должно выглядеть отличное резюме?
- Что нужно написать в сопроводительном письме?
- Я знаю, что я – лишь один из сотен претендентов. Как мне преодолеть обычную рутину рассмотрения заявок и попасть на собеседование к правильному человеку?
- Что важно для успешного прохождения собеседования?
- У меня уже есть работа, и мне нужно на ней удержаться. Но она мне не очень нравится. Она однообразна. Мне кажется, что я топчусь на месте. Что мне делать?
- Работу легко получить, если вы богаты и у вас много связей. Но если я только начинаю, у меня ничего нет и никто меня не знает?

В каждой главе содержатся инструменты, которые помогут вам применять почерпнутые идеи и строить вашу великую карьеру. Кроме того, вам поможет раздел под названием «Учите, чтобы научиться».

Лучший способ выучить то, что вы узнали в этой книге, – научить этому других. Все знают, что, готовясь к уроку, учитель узнает гораздо больше своего ученика. Поэтому мы предлагаем вам обратиться к кому-нибудь – сотруднику, другу или члену семьи – и научить его тому, что вы только что узнали. Вы можете руководствоваться вопросами из раздела «Учите, чтобы научиться» или составить свои собственные.

1. В чем будет заключаться ваш вклад?

## Обзор раздела

- Как определить свои сильные стороны, образованные талантом, страстью и совестью.
- Как найти свое дело, заботу о котором вы сможете взять на себя, и как стать незаменимым в этой работе.
- Как определить свой вклад и создать Заявление о вкладе.

## Узнайте свои сильные стороны

В первую очередь вы должны определить свои сильные стороны – это необходимо, чтобы понять, каков будет ваш вклад.

Вот несколько вопросов, на которые вам следует ответить прямо сейчас:

- Ощущаете ли вы апатию в начале и конце рабочего дня?
- Чувствуете ли вы, что на работе вас недооценивают или игнорируют?
- Держитесь ли вы за свою работу, потому что вам нужны зарплата и страховка?
- Часто ли вы делаете вид, что заняты?
- Думаете ли вы о годовой аттестации без, скажем так, страсти?
- Считаете ли вы свою работу бессмысленной?

Самый важный вопрос: Согласны ли вы, что обладаете гораздо большим талантом, умом, профессионализмом и творческими способностями, чем требует или даже позволяет ваша нынешняя работа?

Если вы положительно ответили на любой из этих вопросов, то, возможно, вас настигла одна из величайших дилемм человека нашего времени.

Мы имеем в виду растрату безграничного человеческого потенциала. Мы говорим о том, что, возможно, на работе вам просто не позволяют использовать значительную часть того, что вы можете предложить.

Великий философ Уильям Джеймс учил, что «большинство людей живет в очень ограниченном круге своего потенциала бытия. У всех нас есть энергетические ресурсы и гений, позволяющие создать то, о чем мы даже и не мечтаем»[17 - Цитата из Stephen R. Covey, *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness*, Free Press, 2004, 70.]. Может быть, пришло время разорвать этот «ограниченный круг» и полнее использовать ваш «потенциал бытия», а не позволять нынешним трудным временам сломить вас.

Однако, может быть, у вас вовсе нет работы и вы чувствуете, что в вас не видят ценности, потому что все, что вы можете предложить, отвергается.

В этой главе мы поговорим о том, как найти и использовать ваши сильные стороны, которые помогут вносить тот вклад, на который способны только вы. Вы увидите, каким образом можно в буквальном смысле сотворить свою карьеру, черпая силы из всего самого светлого и лучшего, что вы можете предложить миру.

Вот история, которую рассказал нам один наш друг:

«Я недавно говорил с человеком, которому еще не исполнилось и тридцати. Несколько лет назад он окончил колледж с великолепными оценками и сильнейшим стремлением применить все свои знания и силы на будущем рабочем месте. Сегодня он работает в компании, предоставляющей финансовые услуги.

Я задал ему несколько вопросов.

– Каков главный стратегический приоритет вашей компании?

Он не знал.

– Когда в последний раз ты с глазу на глаз говорил со своим руководителем о твоих задачах в достижении приоритетов вашей организации?

Он ответил, что не общался с руководителем наедине с тех пор, как три года назад его взяли на работу.

Наконец, я спросил его:

– А каков твой личный вклад в работу организации?

Он задумался на минуту и спокойно ответил:

– В прошлом году я, вероятно, сэкономил компании полмиллиона долларов.

Я спросил:

– Кто, кроме тебя, знает об этом?

– Раз в неделю я составляю отчет для своего босса. Но не думаю, что он его читает.

Я очень сочувствовал упавшему духом молодому человеку – энергия покинула его, силы ушли, мечты о том, что он будет вносить большой вклад, растаяли, теперь он всего лишь выполнял то, что ему говорили.

Он позволил себе стать «ходячей должностной инструкцией».

Часть вины за то, в какой ситуации оказался этот молодой человек, лежит на неумелом руководстве, но в большей степени дело в том, что он сам позволил этому случиться.

Он потерял ощущение собственной значимости.

Вы – исключительный и незаменимый

По сути, есть одна общая причина того, что многие люди недовольны своей карьерой. Она заключена в несовершенстве их парадигмы того, кем они являются, – в их фундаментальном представлении о самих себе.

Ценность вас как личности не снаружи – она происходит изнутри. Там, глубоко внутри себя, вы должны знать, что вы – личность с бесконечным потенциалом и, в отличие от машины, способны выбирать, кем вы хотите быть.

Слишком многие из нас основывают свою самооценку на внешнем, на сравнении с другими людьми.

Слишком много людей измеряют свою значимость – или значение того, чего они достигли, – деньгами.

Если верить данным исследований, собранным за тридцать лет, мотивирует людей не столько зарплата, сколько вклад, который, по их мнению, они могут внести в работу. Зарплата – это ожидание, а не стимул. Мы справедливо ожидаем, что за успехи нам будут адекватно платить. Тем не менее один исследователь заключает: «Часто бывает, что человек, получающий высокую зарплату и хороший социальный пакет... ненавидит каждую минуту нахождения на работе. Порой такие люди увольняются и переходят в другое место, где зарплата меньше, а мотивация выше... Многие бы бесплатно трудились по вечерам и в выходные, прилагая к этому даже больше усилий, чем в основное рабочее время, зная, что это будет должным образом оценено»[18 - Steven Falkenberg, «Factors in Employee Motivation/Satisfaction», Eastern Kentucky University, 1997. <http://people.eku.edu/falkenbergs/motive.htm> (<http://people.eku.edu/falkenbergs/motive.htm>). Просмотрено Sep. 2, 2009.].

Есть люди, общественная жизнь которых сводится к постоянному сравнению себя с другими. Они делают это до тех пор, пока не начинают ценить лишь мнение других людей о себе, беспокоиться только о том, насколько они соответствуют ему. Так они теряют свою индивидуальность. Это настоящая «кража индивидуальности». Они уже не способны вносить уникальный вклад,

поскольку перестали ценить и потеряли то стоящее и уникальное, что в них было.

Великий британский теоретик управления Чарлз Хэнди сказал: «Можно считать, что успех – быть не хуже соседей... но это проигрышное мировоззрение, и горе нам, если будем принимать его всерьез»[19 - Charles Handy, The Age of Paradox, Harvard Business Press, 1995, 6.].

Во всей огромной Вселенной нет никого такого, как вы. Вы совершенно уникальны. Такого сочетания сильных сторон, опыта, таланта и изобретательности, как у вас, никогда ранее не существовало и никогда больше не повторится. Поэтому никто не может сделать такой же уникальный вклад, какой можете вы.

После многолетней работы в нефтяных компаниях и университетах, чувствуя смутную неудовлетворенность, Чарлз Хэнди осознал, что не делает тот вклад, на который способен. Он задумался о своих уникальных талантах и желаниях и решил, что откроет новую страницу своей карьеры. Он вспоминает: «Утром в мой сорок девятый день рождения я проснулся рано. Подумаешь, скажет кто-то, это даже не круглая дата, но я откуда-то знал, что на этот раз клише верно; этот день действительно будет первым днем моей оставшейся жизни... Я стану безработным – по собственному выбору. Я, конечно, не называл себя безработным. Я называл это, скорее, «формированием портфеля своих сильных сторон»[20 - Charles Handy, The Elephant and the Flea, Harvard Business Press, 2003, 3.].

Такого сочетания сильных сторон, опыта, таланта и изобретательности, как у вас, никогда ранее не существовало и никогда больше не повторится.

На самом-то деле Хэнди нельзя было назвать безработным. Его ожидало много важной работы и множество клиентов. Он просто изменил свои установки. Он перестал считать себя одним из винтиков организационной машины, он увидел в себе «портфель сильных сторон» – набор активов, таких же уникальных, как портфель акций и ценных бумаг. Среди этих активов были уникальное понимание экономики и природный дар к писательству. С тех пор он написал 18 великолепных книг по бизнесу, его вклад в мир бизнеса поражает.

Хэнди рассказывает о своем разговоре с другом, «сорокавосемилетним руководителем рекламного бизнеса, который жаловался, что в его отрасли, известной дискриминацией по возрастному признаку, для таких людей, как он, больше нет работы». Но Хэнди знал, что таково наше будущее: нас ждет все меньше рабочих мест, «где мы продаем свое время организации на многие годы вперед». Поэтому Хэнди посоветовал своему другу «формировать свой портфель», как сделал он сам.

Изменение установок вовсе не означает обязательного ухода с работы. Изменение установок может это означать, но если быть более точным – оно означает пробуждение навстречу тому, что вы действительно можете предложить миру, вместо пассивного исполнения чужих идей, заложенных в вашей должностной инструкции.

Профессор Ричард Флорида отмечает, что «наша экономика переживает фундаментальную долгосрочную трансформацию, подобную той, что происходила в конце XIX века, когда люди покидали фермы и перебирались жить в новые промышленные города. В нашем случае экономика сдвигается от промышленности к движимой идеями творческой индустрии»[21 - Richard Florida, «How the Crash Will Reshape America», The Atlantic, Mar 2009, 51.]. Эта новая экономика непредсказуема, она дезориентирует. В одночасье возникают новые технологии, а компании с долгой историей так же быстро исчезают. В эпоху знаний наибольшее значение приобретают творческий подход и внесение вклада.

В индустриальную эпоху люди просто спрашивали: «Какова моя должностная инструкция?» Сегодня, по словам Питера Друкера, «работники эпохи знаний должны научиться спрашивать: «Каким должен быть мой вклад?» Это новый вопрос в истории человечества, которого раньше не задавалось. До недавнего времени воспринималось как должное, что большинство являются подчиненными, выполняющими то, что им скажут. Появление работника эпохи знаний изменяет это положение, и изменяет очень быстро».

Работники Эпохи знаний должны научиться спрашивать: «Каким должен быть мой вклад?»

В эпоху знаний работа со старой парадигмой индустриальной эпохи ведет в тупик. Пассивное выполнение должностной инструкции в беспокойной реальности нового мира быстро сделает вас ненужным, выбросит на обочину. Почему? Потому что ваша должностная инструкция устаревает в тот момент, когда она написана. Если не будете постоянно менять себя, адаптируясь к проблемам, с которыми сталкивается ваша организация, вы останетесь не у дел. Философ Хсинг Юн отмечает: «Как бы мы ни старались, нет ничего, к чему мы могли бы присоединить себя. Со временем все изменится, и условия, в которых возникли наши нынешние желания, исчезнут. Зачем же цепляться за них сегодня?»[22 - Daily Wisdom: 365 Buddhist Inspirations, ed. Josh Bartok, Wisdom Publications, 2001.]

Если ваша парадигма принадлежит индустриальной эпохе, то вы считаете себя инструментом, используемым другими людьми. Однако, приняв парадигму эпохи знаний, вы будете видеть себя поставщиком ответов, который приносит с собой уникальный набор инструментов для решения важных проблем.

Парадигмы индустриальной эпохи и эпохи знаний отличаются как небо и земля. Это различие между пассивным, безынициативным винтиком организационной машины и активной личностью, которая берет на себя ответственность за будущее.

Вы – не «ходячая должностная инструкция».

Однако многие не хотят отказаться от установок индустриальной эпохи. В результате, как пишет Times of London, «многим работникам так не по себе в офисе, что большую часть рабочего времени они симулируют активность. Это создает больше негативного стресса, чем переработка, и в результате в офисе возникает атмосфера значительной, но скрытой депрессии»[23 - Roger Boyes, «Forget Burnout, Boreout Is the New Office Disease», TimesOnline, Sep. 15, 2007.].

Принимая парадигму эпохи знаний, вы применяете свой портфель сильных сторон для решения важных, существенных проблем. Вы – не «ходячая должностная инструкция».

Вы – знающий, опытный, проактивный, мыслящий и творческий профессионал с неограниченным потенциалом; вы можете использовать портфель своих сильных сторон для внесения уникального вклада.

Соберите свой портфель сильных сторон

Ключевой шаг заключается в том, чтобы собрать ваш портфель сильных сторон, который вы затем сможете использовать. В конце этой главы мы предложим инструмент, который поможет вам в определении сильных сторон. Эти сильные стороны можно разделить на три категории: таланты, страсть и совесть.

Почему именно эти категории?

Потому что они в сумме составляют то, кем вы являетесь – а не только то, что вы делаете. Вы – больше, чем простой набор способностей; в противном случае вы были бы машиной. Вы больше, чем ваши страсти и инстинкты, – иначе вы были бы животным. И главное отличие – в вашей совести, той части вас, которая шепотом говорит, как вам следует себя вести и за что вы отвечаете. Ваши таланты, страсть и совесть составляют вас как целого человека. Пока вы не станете вкладывать это целое в свою карьеру, вы всегда будете чувствовать недовостребованность, испытывать разочарование и, возможно, чувство вины.

Ваши таланты, страсть и совесть составляют вас как целого человека.

Консультанты в области карьеры, советующие «делать то, что вы любите», правы лишь отчасти. Делать то, что вы любите, часто недостаточно для того, чтобы хорошо преподнести себя на рынке труда, это не всегда удовлетворит и вашу совесть. Кто-то должен быть готов платить за то, что вам нравится делать. И в любой великой карьере есть аспекты, которые не обязательно вызывают любовь, но которые должны быть выполнены. Тот, кто говорит вам:

«используйте свои сильные стороны», обычно имеет в виду: «используйте свои таланты и способности». Но вы сильны не только ими. У вас есть еще и ваша страсть. Вы с жаром можете выполнять то, что других заставляет скучать. Ваша страсть так же важна в совокупности ваших сильных сторон, как ваши способности и совесть.

Теперь, пожалуйста, серьезно поразмыслите, отвечая на ключевые вопросы по каждой из обозначенных выше категорий.

## Таланты

Во-первых, давайте обратимся к вашим талантам.

- Какими уникальными знаниями, дарованиями или навыками, помогающими внести ваш вклад, вы обладаете?

Категория таланта включает в себя те инструменты, которыми вы обладаете. В индустриальную эпоху инструментами и средствами производства обладала компания; таланты отдельных работников не имели особого значения. Сегодня это уже не так. В эпоху знаний, как говорит Питер Друкер, каждый из нас, в прямом смысле слова, обладает «средствами производства... Эти средства – в наших головах и на кончиках наших пальцев... Интеллект стал новой формой собственности. Направленный интеллект, то есть способность приобретать и применять знания, является новым источником дохода»[24 - Цитата из Handy, Paradox, 17-18.].

«А вот и хорошие новости, – пишет Чарлз Хэнди, – оказывается, практически невозможно заставить людей не использовать свой интеллект. В теории любой обладает интеллектом того или иного сорта – или может развить его в себе – и получить таким образом доступ к власти и преуспеванию. Мало что может остановить маленькую фирму от прорыва в пространство Microsoft, как в свое время Microsoft прорвалась в пространство IBM. Когда основная собственность – это интеллект, для выхода на сцену не обязательно быть крупным или богатым. Это рынок с дешевыми входными билетами»[25 - Handy, Paradox, 20.].

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию ([http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23989257&lfrom=201227127](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23989257&lfrom=201227127)) 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.

notes

Сноски

1

Health maintenance organization (HMO) – медицинская организация, предлагающая клиентам как групповое медицинское обслуживание, так и услуги медицинского страхования. – Примеч. пер.

Список литературы

1

Вы можете посмотреть видео о Фионе Вуд на веб-сайте [www.franklincovey.com/greatcareer](http://www.franklincovey.com/greatcareer) (<http://www.franklincovey.com/greatcareer>).

2

«Доктор Фиона Вуд – Вызывающий самое большое доверие человек в Австралии. Награда «Australian of the Year Awards», Jun. 30, 2008.

<http://www.australianoftheyear.org.au/media/?view=news&id=579>

(<http://www.australianoftheyear.org.au/media/?view=news&id=579>). Accessed Oct. 2, 2009.

3

«Доктор Фиона Вуд: австралиец года», Platypus Magazine, Oct. 2005, 3-4.

4

«Microsoft Australia поздравляет австралийца года», Jan. 25, 2005.

<http://www.microsoft.com/australia/presspass/news/pressreleases/Ausofyear.mspх>

(<http://www.microsoft.com/australia/presspass/news/pressreleases/Ausofyear.mspх>).

Accessed Aug. 20, 2009.

5

A. Roger and Rebecca Merrill, *Life Matters*, McGraw-Hill, 2004, 62.

6

Sandra Block, «Traditional Company Pensions Are Going Away Fast», USA Today, May 21, 2009.

7

Thomas Davenport, *Thinking for a Living*, Harvard Business School Press, 2005, 62.

8

Edgar Johnson, «A Christmas Carol Criticizes England's Economic System», *Readings on Charles Dickens*, ed. Clarice Swisher, Greenhaven Press, 1997, 86–93.

9

Kate Flint, *The Victorian Novelist: Social Problems and Social Change*, Routledge, 1987, 234.

10

Peter Hawkins and Nick Smith, *Coaching, Mentoring, and Organizational Consultancy*, Open University Press, 2007, 45.

11

«Katherine Bicer», Engineer Your Life, <http://www.engineeryourlife.org/cms/6198.aspx> (<http://www.engineeryourlife.org/cms/6198.aspx>). Просмотрено Sep. 2, 2009.

12

Natasha Chilingirian, «The Winning Doc: Beauty queen-turned-physician», American Press, Jun. 20, 2007.

13

Brian Ness, <http://mehs.d.umn.edu/> (<http://mehs.d.umn.edu/>). Просмотрено Sep. 2, 2009.

14

Dylan Klempner, American Chestnuts DVD, Massachusetts Association of the American Chestnut Foundation.

15

Julia Tang Peters, «Leadership Effectiveness Quotient», <http://www.lequotient.com> (<http://www.lequotient.com/>). Просмотрено Sep. 1, 2009.

16

Taylor Mali, «What Teachers Make», цитировал Thomas Friedman, «Listen to Your Heart», Commencement Address, Williams College, Williamstown, MA, Jun. 5, 2005. [http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman\\_at\\_w](http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman_at_w) ([http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman\\_at\\_w](http://www.humanity.org/voices/commencements/speeches/index.php?page=friedman_at_w))  
Просмотрено Sep. 1, 2009.

17

Цитата из Stephen R. Covey, The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness, Free Press, 2004, 70.

18

Steven Falkenberg, «Factors in Employee Motivation/Satisfaction», Eastern Kentucky University, 1997. <http://people.eku.edu/falkenbergs/motive.htm>  
(<http://people.eku.edu/falkenbergs/motive.htm>). Просмотрено Sep. 2, 2009.

19

Charles Handy, The Age of Paradox, Harvard Business Press, 1995, 6.

20

Charles Handy, The Elephant and the Flea, Harvard Business Press, 2003, 3.

21

Richard Florida, «How the Crash Will Reshape America», The Atlantic, Mar 2009, 51.

22

Daily Wisdom: 365 Buddhist Inspirations, ed. Josh Bartok, Wisdom Publications, 2001.

23

Roger Boyes, «Forget Burnout, Boreout Is the New Office Disease», TimesOnline, Sep. 15, 2007.

24

Цитата из Handy, Paradox, 17-18.

25

Handy, Paradox, 20.

----

Купить: <https://tellnovel.com/ru/stiven-kovi/superrabota-superkarera-kupit>

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)