

Гид HBR

Как управлять своей карьерой

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки по экономике и праву
www.учебники.информ2000.рф.



альпина
ПАБЛИШЕР

Москва
2020

Что вы узнаете

Никто так не заинтересован в вашем росте и развитии, как вы сами. Быть может, вам повезло работать в организации с эффективной системой обучения или вы трудитесь в компании, где возможности профессионального развития открываются лишь перед лучшими, — в любом случае только вы сами в состоянии составить себе учебный план и отслеживать свои успехи. В современных организациях карьера того или иного сотрудника все чаще находится в его собственных руках.

Как продолжать учиться, расти, соответствовать стандартам и наращивать профессиональное мастерство самостоятельно — без помощи специалиста по кадрам или личного коуча? Процесс составления плана личного развития начинается с понимания своих сильных и слабых сторон, сбора и анализа обратной связи, постановки целей, выходящих за рамки рабочих обязанностей, выявления и освоения новых навыков и удовлетворения интересов. Даже если вы еще не выбрали для себя карьеру на долгосрочную перспективу, вы можете заняться приобретением и поддержанием навыков, которые понадобятся, чтобы сократить разрыв между тем, чего вы достигли, и тем, чего бы вы в принципе хотели добиться.

Эта книга поможет вам поставить перед собой цель и определить необходимые для ее достижения шаги — причем она будет полезна и начинающим свой рабочий путь, и тем, кого ждет крутой поворот в карьере, и людям, которые только задумались о переходе на новый уровень. Вы научитесь:

- выявлять и устранять пробелы в знаниях или навыках;
- собирать, интерпретировать конструктивные отзывы о своей деятельности и действовать в соответствии с ними;
- развивать или поддерживать мышление, способствующее росту;
- находить время для учебы, определив, от каких дел стоит отказаться;
- оценивать преимущества обучения, в том числе специального бизнес-образования и учебы на онлайн-курсах;
- регулярно ставить себе новые цели, стимулирующие продолжение учебы;
- разговаривать с начальством о возможности позитивных сдвигов в своей карьере;
- распознавать время для постановки новых задач.

Часть I

Решите, какой карьеры хотите добиться

Глава 2

Как построить значимую карьеру: разработка долгосрочной стратегии

Брайан Федерстонхо

Наш мир нестабилен, соответственно и на рабочем месте мы то открываем для себя новые возможности, то сталкиваемся с неопределенностью. Всем нам необходимо по-новому взглянуть на свою работу и взять на себя личную ответственность за собственную карьеру.

Последние три десятка лет я консультирую и обучаю людей и провожу научные исследования в области стратегии карьеры. Меня поражает, как много мужчин и женщин, находящихся на разных этапах жизни, переживают за свою карьеру и как мало времени они тратят на разработку стратегии ее развития. Если вы относите себя к этой группе, не пожалейте времени и измените ситуацию: выделите день на создание плана поиска работы, наиболее значимой для вас и способной принести больше всего удовлетворения. Неважно, к какому поколению вы принадлежите — к поколению 2000-х, поколению X или беби-бумерам, — ниже перечислены пять шагов, которые помогут вам выработать стратегию развития карьеры.

Посчитайте, сколько еще времени вам предстоит работать

Большинство людей сильно недооценивают продолжительность карьеры, так что произведите простые расчеты. Подсчитайте, сколько лет, дней и часов вы собираетесь работать, даже если с неполной занятостью. Подсказка: в настоящее время средний возраст выхода на пенсию в США составляет 65 лет, но он повышается. Многие предпочитают — или вынуждены — работать после 70.

Поймите, на каком этапе карьеры вы находитесь

Выделяют три основных этапа карьеры, каждый из которых длится около 15 лет. Проходя эти этапы, учитывайте суть каждого из них.

- Этап 1: от начала карьеры — и до приблизительно 35 лет. В это время делайте открытия, учитесь и пробуйте себя в различных областях. Беритесь на работе за особые задания. Пройдите онлайн-курс. Станьте волонтером в некоммерческой организации, где сможете расширить свои навыки. Будьте открыты возможностям внутри компании и за ее пределами, если считаете, что благодаря им сможете ускорить обучение. Естественно, вы

несколько раз свернете не туда, но даже ошибки и знание о том, что именно вам не нравится, станут ценными уроками.

- Этап 2: от 35 — слегка за 50 лет. Это пора, когда вы можете достигать высот, пользуясь своими сильными сторонами и особенностями. Нужно найти свою «золотую жилу», находящуюся на пересечении того, что вы любите, что у вас хорошо получается и что ценит мир.
- Этап 3: 55 лет и далее. В 50 лет перед вами вполне может открываться перспектива проработать еще 20. У вас должна быть надежная работа с разумным режимом, которой вы сможете заниматься еще не один десяток лет. В этот период необходимо сосредоточиться на том, чтобы сохранить свежесть взгляда. Никто не захочет брать на работу человека, который думает только о прошлом. Живите сегодняшним днем, общайтесь с людьми — и тогда сможете быть носителем «активной мудрости» еще много лет. Попробуйте взаимное наставничество: поделитесь опытом с молодым коллегой в обмен на его знания о сегодняшнем дне. Не переставайте учиться. Читайте о новых технологиях и развивающихся отраслях и думайте о том, как выработанные вами принципы и накопленные знания можно применить в будущем.

Проведите инвентаризацию своего «карьерного топлива»

Самыми успешными в долгосрочном плане оказываются те, кто обладает значительными запасами так называемого карьерного топлива: переносимых навыков, значимого опыта и прочных отношений.

Переносимые навыки включают умение решать проблемы, убеждать других, выполнять задачи и идти на оправданный риск. Эти навыки можно применять на различных работах, в различных компаниях и отраслях.

Значимый опыт позволяет выйти из зоны комфорта и адаптироваться к изменениям в рабочей среде. К нему относятся путешествия, активная общественная работа или открытие собственного бизнеса.

Прочные отношения являются, пожалуй, самой эффективной формой карьерного топлива: связи, эксперты, готовые к критике коллеги и наставники могут существенно повлиять на продвижение вашей карьеры. Оцените, в каком состоянии уровень вашего топлива: он растет, стоит на месте или уменьшается? Спросите себя, что можно сделать в следующем году, чтобы пополнить его запасы. Не всегда для этого нужно менять работу или отрасль. Ищите новые пути в собственной организации, берясь за особые задания, расширяя свои обязанности, пользуясь ротацией должностей и возможностями структурированного обучения.

Оцените текущую ситуацию на работе

Не полагайтесь на интуицию или свои ощущения в пятницу вечером при оценке степени удовлетворенности собственной работой. Будьте объективны, отвечая на следующие четыре вопроса:

1. Вы учитесь?
2. Вы на что-то влияете?
3. Вам нравится то, чем вы занимаетесь?

И, наконец!

4. Справедливое ли вознаграждение вы получаете?

Что касается последнего вопроса, рассматривайте весь пакет, включая зарплату, льготы, отпуск и гибкость графика. Справедливое ли это вознаграждение за вклад, который вы вносите в успех организации? Как оно выглядит по сравнению с текущим уровнем на рынке?

Что показывают вам ответы на эти вопросы? Можно ли повысить низкие оценки по некоторым из них? Можно ли их изменить в нынешней ситуации или нужно искать новое место?

Тратьте время разумно

Время — деньги, и то, как мы тратим его, много говорит о наших приоритетах. Нарисуйте простую круговую диаграмму и изобразите на ней, как вы распределяли время последние пару месяцев, используя такие категории, как работа, семья, общественная работа, здоровье и отдых.

Что говорит диаграмма о том, сколько времени вы тратите на себя? Какое соотношение работы и удовольствия обеспечит ваше движение вперед? Достаточно ли времени вы уделяете вещам, делающим вас счастливыми? Нужно ли корректировать ваше времяпрепровождение при переходе с одного этапа на другой? Используете ли вы свое бесценное время для того, чтобы накопить «топливо»? Какова связь между тем, как вы распределяете свое время, и ответами на вопросы об удовлетворенности работой?

Карьера — длинный путь, больше, чем просто работа: это огромная часть жизни. Выделите время, чтобы стратегически обдумать свой карьерный путь. На этом пути с вами будет всего один человек, и этот человек — вы. Не переживайте за свою карьеру — действуйте.

Брайан Федерстонхо — руководитель отдела по подбору персонала Ogilvy Group, автор книги *The Long View: Career Strategies to Start Strong, Reach High, and Go Far*.

Глава 3

Разработайте стратегический подход к развитию своей карьеры

Дори Кларк

У вашего начальника или руководства отдела кадров просто нет времени или возможностей, чтобы на фоне бесконечного потока электронной почты и встреч хорошенько обдумать, как лучше применить ваши таланты. О планировании собственной карьеры вам придется позаботиться самим, чтобы обеспечить себе долгосрочный рост.

Вот четыре способа подойти к процессу стратегически.

Заставляйте себя выделять время на стратегический анализ

Когда дел становится много, люди экономят время в первую очередь за счет того, что перестают заниматься обдумыванием стратегии. Как проводить «совещания по планированию» неясно, а экономический эффект трудно предугадать. Но, работая месяцами или годами без регулярного самоанализа, можно неожиданно обнаружить, что ваша карьера развивается совсем не так, как хотелось бы. Заставляйте себя выделять время на стратегический анализ. Наверняка вы замечали, что скорее пойдете в спортзал, если договорились встретиться там с приятелем. Тот же метод можно использовать для того, чтобы дисциплинировать свое стратегическое мышление. Выберите несколько коллег из тех, кому доверяете, и организуйте неофициальную группу, которая будет регулярно встречаться, обсуждать масштабные цели и отчитываться друг перед другом о результатах. Когда люди, к которым вы питаете доверие, подвергают сомнению ваш образ мыслей, у вас появляются новые идеи и возможности, ранее не приходившие вам в голову.

Определите свои следующие шаги

Осознание своих профессиональных устремлений — например, занять должность старшего вице-президента, начать собственный бизнес или руководить Азиатско-Тихоокеанским регионом — это лишь первый шаг. Многим из нас не удастся найти путь к поставленной цели. Представьте, что вы перенеслись на пять лет вперед и составляете свое резюме, в

котором указываете последнюю должность и перечень обязанностей. Фокус в том, что в этом резюме вам нужно описать ближайшие пять лет и придется обдумать, какие конкретно навыки нужно развивать в этот период, какие дипломы или сертификаты получить и каким образом вас должны повышать, чтобы вы могли занять желанную должность. Поняв все это, вы получите стимул к размышлениям и сможете сделать правильные шаги. Предположим, что через три года для получения вожденной должности вам понадобится степень магистра — пора начинать выбирать программу и подавать заявление.

Инвестируйте в глубокую работу

Кажется вполне логичным распределять свое рабочее время так же, как и большинство сотрудников: проводить как можно больше встреч в офисе и оперативно отвечать на поток писем. На более низком уровне иерархии таких сотрудников называют предприимчивыми. Но по мере продвижения вверх по карьерной лестнице способность прыгнуть выше и быстрее становится менее важной. Со временем вас станут считать успешным благодаря ценным проектам, будь то написание книги или блестящий новый фрагмент кода, руководство запуском перспективного продукта или значимая инициатива, например реорганизация системы аттестации в компании. Для этого требуется переход от несистематической пассивной деятельности к долгосрочным проектам («глубокой работе», как называет ее автор книг и профессор Кэл Ньюпорт). Многие из нас не стремятся к подобной работе, так как она не дает немедленной отдачи, но долгосрочные преимущества и признание будут существенными.

Позаботьтесь о своей репутации за пределами компании

Исследование преподавателя Школы бизнеса Уортона Мэтью Бидуэлла показывает, что приглашенные со стороны сотрудники зарабатывают на 18–20% больше, чем штатные работники, назначенные на аналогичные должности (и, к сожалению, они работают хуже в течение первых двух лет). Несправедливо? Да, но здесь мы сталкиваемся с любопытным феноменом: собственных сотрудников в организации часто недооценивают. Это не значит, что нужно менять работу каждые несколько лет. Но можно сделать важный вывод: даже если вы хотите остаться в той же компании, следует позаботиться о надежной репутации за пределами своей организации. Если вы задумаетесь об увольнении, такая репутация понадобится, чтобы напомнить начальству и коллегам о том, что ваши способности интересуют других и ценятся ими. Ведение блогов в отраслевых журналах, выступления на конференциях и роль лидера в профессиональной ассоциации — все это позволит вам играть заметную роль в своей области и оставаться на

виду у тех сотрудников внутри компании и вне ее, кому надо будет указать на свои преимущества.

Выделять время на размышления о развитии карьеры важно, но почти никогда эта задача не бывает срочной, поэтому многие из нас год за годом откладывают ее решение. Сосредоточившись на четырех перечисленных шагах, вы можете начать выкраивать время на обдумывание своей карьеры и заложить основы для получения работы — через пять лет или позже.

Дори Кларк — специалист по стратегии в области маркетинга, профессиональный спикер. Преподает в Школе бизнеса Фукуа Университета Дьюка. Автор книг: *Entrepreneurial You, Stand Out, «Персональный ребрендинг»*^[2].

Часть II

Оцените себя и соберите отзывы о своей работе

Глава 4

Как самим оценить свою карьеру: список вопросов

Для эффективного управления карьерой необходимо хорошо знать себя. Определив свои сильные стороны и недостатки, вы сможете понять, с чего начать, обращаясь к другим с просьбами об обучении и поддержке. Эта краткая схема самооценки поможет вам понять собственные навыки и интересы, а также области, которые необходимо изучить на случай, если понадобится получить обратную связь. Когда вы знаете, что именно у вас хорошо получается — и что конкретно вам больше всего нравится, вам легче найти возможности прилагать максимальные усилия и строить карьеру, приносящую удовлетворение.

Инструкция

Используйте следующий перечень вопросов, чтобы обдумать потребности и цели своего развития. Периодически — по мере перемен в карьере — возвращаясь к этим вопросам, вы сможете как оценить свое

сегодняшнее положение. так и понять, в каком положении вы хотели бы оказаться:

1. Насколько нынешняя позиция соответствует вашим интересам, ценностям и навыкам?
2. Насколько вы в целом удовлетворены своей нынешней позицией?
3. Как вы думаете, какие ваши сильные стороны заметны другим людям?
4. Как вы считаете, на какие ваши пробелы обратили бы внимание другие люди?
5. Каковы, на ваш взгляд, ваши пять основных навыков (то есть какими навыками вы владеете наиболее профессионально)?
6. Какие из ваших основных навыков вам больше всего нравится применять?
7. Какие два-три важных навыка вам следует или хочется приобрести в целях профессионального роста, перехода на следующий уровень или поиска новой работы?
8. Каковы ваши основные универсальные навыки, то есть те, что не специфичны для конкретной работы и могут быть применены в разных видах деятельности (например, базовые навыки владения компьютером, навыки переговоров, финансовый анализ)?
9. Каковы ваши долгосрочные карьерные цели?
10. Учитывая долгосрочные карьерные цели, каковы ваши краткосрочные цели развития карьеры? В какой ситуации вы хотели бы оказаться через 6–12 месяцев?
11. Какими возможностями для развития вы можете воспользоваться?

Глава 5

Что такое самосознание (и как его развивать)

Таша Эйрих

Понятие «самосознание» в последнее время приобрело популярность в менеджменте — и неслучайно. Исследования показывают, что благодаря четкому видению самих себя мы чувствуем большую уверенность и проявляем творческий подход. Мы принимаем более взвешенные решения, строим более надежные отношения и общаемся более эффективно. Мы реже лжем, жульничаем и воруем. Мы лучше работаем и чаще получаем повышение. И становимся более эффективными

лидерами с более удовлетворенными сотрудниками и более прибыльными компаниями.

Работая организационным психологом и консультантом руководителей высшего звена, я непосредственно наблюдаю рост самосознания лидеров в течение почти 15 лет. И я вижу, что овладеть умением видеть и оценивать самого себя совершенно реально. Однако, начав изучать самосознание, я была удивлена, насколько велик разрыв между научными исследованиями в этой области и практикой. С учетом всех обстоятельств мы знали на удивление мало о совершенствовании этого важного качества.

Четыре года назад мы с командой исследователей начали крупномасштабную научную работу по изучению самосознания. Проведя десять отдельных экспериментов с участием почти 5000 человек, мы изучили, что в действительности представляет собой самосознание и как его можно развить.

Наше исследование выявило множество удивительных препятствий, мифов и истин, касающихся самосознания и методов его совершенствования. Мы выяснили, что, хотя большинство людей считают себя наделенными самосознанием, это на самом деле очень редкое качество: всего 10–15% участников нашего исследования отвечали необходимым критериям. Мы обнаружили три феномена, которые следует отметить особо, поскольку они позволяют составить практическое руководство для лидеров, стремящихся научиться лучше разбираться в себе.

Существует два типа самосознания

В последние 50 лет исследователи по-разному понимают понятие «самосознание». Одни определяют его как способность следить за своим внутренним миром, а другие — как временное состояние самоосмысления. Третьи говорят о разнице между тем, как мы видим себя, и тем, как нас видят другие. Поэтому, прежде чем рассуждать о том, как повысить самосознание, нужно объединить эти аспекты и создать всеобъемлющее определение.

В изученных нами исследованиях постоянно встречаются две широкие категории самосознания. Первая, которую мы назвали внутренним самосознанием, демонстрирует, насколько четко мы видим собственные ценности, интересы, надежды, соответствие среде, реакции (включая мысли, чувства, поведение, сильные и слабые стороны) и свое влияние на других. Мы обнаружили, что внутреннее самосознание ассоциируется с более высоким уровнем удовлетворенности работой и отношениями, личным и социальным контролем и счастьем. Но оно обратно пропорционально тревожности, стрессу и депрессии.

Вторая категория, внешнее самосознание, — это когда мы понимаем, какими нас видят окружающие в свете всего того, что перечислено выше. Наше исследование показывает: люди, имеющие представление о том, какими их видят другие, умеют лучше демонстрировать эмпатию и ставить себя на место ближнего. У лидеров, которые могут взглянуть на себя глазами подчиненных, складываются более благоприятные отношения с сотрудниками, а те в большей степени удовлетворены своими руководителями и в целом считают их более эффективными.

Легко допустить, что если человек хорошо владеет одним типом самосознания, то не хуже справляется и с другим. Но в нашем исследовании практически не обнаружилось связи между двумя типами. В результате мы выделили четыре архетипа лидеров, каждый из которых обладает рядом возможностей для совершенствования (рис. 5.1). Когда речь идет о внутреннем и внешнем самосознании, велик соблазн поставить одно выше другого. Но лидеры должны одновременно работать над тем, чтобы четко видеть и оценивать себя, и над тем, чтобы узнать, как другие оценивают их. Участники нашего исследования с высоким уровнем самосознания активно пытались уравновесить оба типа.

Рис. 5.1. Четыре архетипа самосознания

Ниже отображено, как проявляется внутреннее самосознание (насколько хорошо вы знаете себя) и внешнее самосознание (насколько хорошо вы понимаете, как другие видят вас).

	Низкое внешнее самосознание	Высокое внешнее самосознание
Высокое внутреннее самосознание	СКЛОННЫЕ К САМОАНАЛИЗУ Четко понимают, какие они, но не ставят под сомнение собственные взгляды и не пытаются выявить свои недостатки, опираясь на мнения со стороны. Это может вредить отношениям и ограничивать успех	СОЗНАТЕЛЬНЫЕ Знают, какие они, чего хотят добиться, интересуются чужим мнением и ценят его. Достигнув этого уровня, лидеры начинают понимать истинные преимущества самосознания
Низкое внутреннее самосознание	ИЩУЩИЕ СЕБЯ Еще не знают, какие они, за что выступают, какими их видит команда. В результате могут ощущать собственный застой или разочарование своей работой или отношениями	СКЛОННЫЕ УГОЖДАТЬ Могут настолько сильно стараться выглядеть определенным образом в глазах других людей, что упускают из виду то, что важно для них самих. Со временем начинают делать выбор, не способствующий их собственному успеху и реализации

Источник: Таша Эйрих.

Рассмотрим пример Джеремайи, менеджера по маркетингу. В начале своей карьеры он был сосредоточен главным образом на внутреннем

самосознании — например, решил бросить карьеру бухгалтера, так как интересовался маркетингом. Но, когда у него появилась возможность получить откровенные отзывы о себе во время тренинга в компании, он понял, что уделяет недостаточно внимания тому, как выглядит со стороны. С тех пор Джеремайя придает равное значение обоим типам самосознания, что, на его взгляд, помогло ему достичь нового уровня успеха и самореализации.

Самосознание — не одна-единственная истина. Это компромисс двух разных, даже конкурирующих точек зрения.

Опыт и влияние мешают самосознанию

Вопреки расхожему мнению, исследования показывают, что люди не всегда учатся на своем опыте и практика необязательно помогает отсеивать неверную информацию. Если мы считаем себя очень опытными в какой-либо области, то не проводим подготовительную работу, не ищем доказательств и не ставим под сомнение свои предположения.

Наличие опыта может не только вызывать ложное ощущение уверенности в результатах своей работы, но и обусловить завышение собственного уровня самосознания. Например, в одном исследовании выяснилось, что более опытные менеджеры менее точно оценивали свою эффективность как лидеров по сравнению с менее опытными коллегами.

Точно так же чем большим влиянием обладает лидер, тем вероятнее, что он переоценивает свои навыки и способности. Исследование с участием более 3600 руководителей, занимавших должности в различных отраслях, показало: по сравнению с руководителями более низкого уровня вышестоящие лидеры сильнее переоценивали свои навыки (если сопоставить с тем, как их воспринимали другие люди). Такая тенденция была обнаружена для 19 из 20 компетенций, включая эмоциональное самосознание, точность самооценки, эмпатию, надежность и эффективность в качестве лидера.

Исследователи видят два основных объяснения этого феномена. Во-первых, благодаря занимаемому уровню руководители высшего звена находятся в подчинении у меньшего числа людей, способных откровенно отозваться об их деятельности. Во-вторых, чем больше власти сосредоточено в руках лидера, тем менее комфортно другим сотрудникам конструктивно его оценивать: подчиненные могут опасаться навредить своей карьере. Профессор бизнеса Джеймс О'Тул добавляет, что с ростом влияния готовность слушать уменьшается или потому, что человек думает, будто знает больше своих подчиненных, или потому, что стремление узнать правду о себе может дорого обойтись.

Но так не должно быть. Анализ показал, что самые успешные лидеры по результатам оценки эффективности методом 360°, наоборот, регулярно просят начальство, коллег, сотрудников, совет директоров и т.д., чтобы те дали им оценку. Благодаря этому растет их самосознание и другие считают их более эффективными.

Аналогично в наших беседах мы обнаружили, что люди, которым удалось усовершенствовать свое внешнее самосознание, добились этого, обращаясь за отзывами к доброжелательным критикам, то есть тем, кто действует в их интересах и готов говорить правду. Если лидеры слишком болезненно реагируют на критику или не хотят изменять себя в соответствии с пожеланиями лишь одного человека, они обсуждают неприятные или неожиданные оценки с другими людьми.

Самоанализ не всегда улучшает самосознание

Принято считать, что самоанализ — изучение причин собственных мыслей, чувств и поведения — улучшает самосознание. В конце концов, есть ли лучшее средство узнать себя, чем размышления о том, почему мы такие, какие есть?

Однако одним из наиболее удивительных открытий, сделанных в ходе нашего исследования, является то, что люди, склонные к самоанализу, хуже осознают себя и сообщают о более низком уровне удовлетворенности работой и благополучия. Другие исследования демонстрируют аналогичные результаты.

Проблема самоанализа не в том, что он абсолютно неэффективен, а в том, что большинство людей проводят его неправильно. Чтобы понять это, давайте взглянем на наиболее распространенный вопрос самоанализа: «Почему?» Мы задаем его, пытаемся анализировать свои эмоции («Почему сотрудник А нравится мне больше сотрудника В?»), поведение («Почему я сорвался на этом человеке?») или отношение («Почему я против этой сделки?»).

Но оказывается, что «Почему?» на удивление неэффективен вопрос для самосознания. Исследования показывают, что у нас просто нет доступа к бессознательным мыслям, чувствам и мотивам, которые мы пытаемся обнаружить. И поскольку так много скрыто за пределами сознательного, мы придумываем ответы, которые кажутся правильными, но на самом деле являются неверными. Например, неопытный менеджер, неожиданно для себя накричавший на сотрудника, может прийти к выводу, что он просто-напросто не годится для этой роли, хотя в действительности причина была в низком уровне сахара в крови в тот момент.

Следовательно, проблема с вопросом «Почему?» не в том, насколько мы неправы, а в том, насколько мы уверены в своей правоте. Человеческий

разум редко функционирует рационально, и наши суждения отнюдь не всегда свободны от предвзятости. Мы хватаемся за первое, что придет в голову, не сомневаясь в обоснованности или ценности идеи, игнорируем факты, противоречащие ей, и заставляем наши мысли соответствовать первоначальным логическим построениям.

Еще одно отрицательное следствие вопроса «Почему?», особенно когда мы пытаемся объяснить нежелательный результат, — непродуктивные негативные мысли. В ходе исследования мы обнаружили, что люди, слишком увлекающиеся самоанализом, чаще склонны прокручивать в голове одни и те же мысли. Например, если сотрудник, получивший плохую оценку при аттестации, спрашивает себя «Почему у меня такой низкий балл?», скорее всего, он обоснует произошедшее своими страхами, недостатками или чувством незащищенности, вместо того чтобы рационально оценить свои сильные и слабые стороны. (По этой причине любители самоанализа больше склонны к депрессии и тревожности и отличаются более низким уровнем благополучия.)

Если вопрос «Почему?» не годится для самоанализа, то какой подходит лучше других? Моя команда просмотрела сотни страниц расшифровки интервью с людьми, отличающимися высоким уровнем самосознания, чтобы понять, подходят ли те к самоанализу иначе. Обнаружилась явная тенденция: слово «почему» появлялось менее 150 раз, в то время как слово «что» — более 1000.

Таким образом, чтобы лучше понимать себя и уменьшить поток непродуктивных размышлений, мы должны задавать себе вопрос «Что?» (или «Какой?»), а не «Почему?». Вопрос «Что?» помогает нам сохранять объективность, смотреть в будущее и действовать на основе новых идей.

Возьмем, к примеру, одного из участников нашего опроса — Хосе, ветерана индустрии развлечений, ненавидящего свою работу. Многие погрязли бы в раздумьях, пытаясь выяснить, «почему мне так паршиво?», однако Хосе спросил себя: «В каких ситуациях мне паршиво и что между ними общего?» Он понял, что ему никогда не нравилась его профессия, и это открытие придало ему смелости заняться другой, приносящей больше удовлетворения деятельностью в области управления частным капиталом.

Робин, которая недавно возглавила отдел по работе с клиентами, нужно было проанализировать мнение сотрудника о ее работе. Вместо того чтобы спрашивать «Почему ты так говоришь?», она поинтересовалась: «Какие шаги мне нужно предпринять в будущем, чтобы лучше справляться со своими задачами?» Это помогло им избежать обсуждения прошлых непродуктивных действий и сразу перейти к поиску решений.

И наконец рассмотрим пример Пола, рассказавшего нам о том, как он узнал, что недавно купленный им бизнес больше не приносит прибыли.

Сначала единственный вопрос, который он мог задать себе, был: «Почему у меня не получилось изменить ситуацию?» Но он быстро понял, что у него нет времени или сил на терзания: нужно было придумать, что делать дальше. И он начал спрашивать: «Что мне делать, чтобы двигаться вперед и при этом минимально навредить клиентам и сотрудникам?» Он разработал план и нашел способ свернуть бизнес, соблюдая интересы других настолько, насколько это было возможно. Закончив процесс, он заставил себя ответить на вопрос, чему он научился, и выводы помогли ему избежать аналогичных ошибок в будущем, а для других стали хорошим уроком.

Эти качественные результаты подтверждаются количественными, полученными в других исследованиях. В одном исследовании психологи Грегори Хиксон и Уильям Суонн провели тест среди студентов на уровень общительности, привлекательности и способности заинтересовать собой. Некоторых студентов они попросили подумать о том, почему они такие, какие есть, а остальных — о том, какие они. Когда исследователи попросили учащихся оценить точность оценки, студенты, отвечавшие на вопрос «Почему?», тратили энергию на то, чтобы объяснить и опровергнуть критическое мнение о себе, а студенты, отвечавшие на вопрос «Какие?», оказались более открыты полученной информации и продемонстрировали бóльшую готовность сделать полезные выводы. Хиксон и Сванн пришли к довольно смелому заключению: «Думать о том, почему человек такой, какой он есть, не лучше, чем не думать на эту тему вообще».

Лидеры, совершенствующие внутреннее и внешнее самосознание, стремящиеся получать честные отзывы от расположенных к ним критиков и задающие вопрос «Что?», а не «Почему?», учатся видеть себя в более правильном свете — и пользоваться множеством преимуществ, которые дает более полное понимание себя. И каким бы ни был наш прогресс, всегда есть чему еще поучиться. В этом одно из удовольствий пути к самосознанию.

Таша Эйрих — доктор философии, организационный психолог, исследователь, автор бестселлеров *The New York Times*. Является руководителем *The Eurich Group*, которая помогает организациям — от стартапов до компаний, входящих в список *Fortune 100*, — добиться успеха за счет повышения эффективности лидеров и команд. В ее последней книге *Insight* рассматривается связь между самосознанием и профессиональным успехом.

Глава 6

Почему нужно выделять время на саморефлексию (даже если не хочется)

Дженнифер Портер

Когда люди узнают, что я консультирую руководителей высшего звена, они часто спрашивают, с кем работать сложнее всего. С неопытными управленцами? С топ-менеджерами, которые думают, что все знают? С боссами, которые запугивают и принижают других? Или с теми, кто увиливает от ответственности?

Ни одно из этих предположений неверно. Сложнее всего консультировать лидеров, которые не рефлексиируют, — особенно таких, которые не рефлексиируют о себе.

Рефлексия, попросту говоря, это тщательные размышления. Но рефлексия, необходимая для лидеров, имеет свои особенности. Самые полезные для руководителей размышления — сознательный анализ убеждений и действий с целью обучения. Рефлексия дает мозгу возможность сделать паузу среди хаоса, распутать клубок наблюдений и опыта и разобраться в нем, учесть множество возможных интерпретаций и найти смысл. Смысл становится материалом для обучения, который затем повлияет на будущий образ мыслей и действий. Для лидеров «поиски смысла» необходимы, если они хотят постоянно расти и развиваться.

Если рефлексия настолько полезна, почему так много лидеров не занимаются ею? Это происходит по следующим причинам.

- Непонятна суть процесса. Многие управленцы не умеют рефлексировать. Один из руководителей, с которыми я работаю, Кен, недавно рассказал, что снова не выполнил данное себе обещание потратить час в воскресенье утром на рефлексию. Чтобы помочь, я предложила посвятить размышлениям следующие 30 минут нашего двухчасового занятия, а затем обсудить. Спустя пять минут молчания он сказал: «Кажется, я не понимаю, что нужно делать. Возможно, поэтому я этим и не занимаюсь».
- Не нравится процесс как таковой. Рефлексия требует от лидеров совершения неприятных для них действий: замедлить темп; представить себе, что они чего-то не знают, и проявить интерес; смириться с неупорядоченностью и неэффективностью и взять на себя личную ответственность. Этот процесс может породить ценные идеи и даже прорывы, но может привести и к дискомфорту, уязвимости, раздражению, неприятию.
- Не нравятся результаты. Когда лидер уделяет время рефлексии, он видит, где был эффективен, а где мог бы действовать лучше. Большинство быстро начинают пренебрегать выявленными сильными сторонами и отказываются принимать свои слабости.

Некоторые так активно сопротивляются, что ничему не учатся, и результаты рефлексии оказываются бесполезными.

- Преобладает стремление действовать. Как и футбольные вратари, многие лидеры склонны действовать. Ученые исследовали профессиональных футбольных вратарей, защищающих ворота во время пенальти, и выяснили, что у вратарей, которые стоят в центре ворот, а не делают выпады вправо-влево, вероятность поймать мяч составляет 33%, и все-таки они стоят в центре всего 6% времени. Они чувствуют себя лучше, когда что-то делают. То же самое касается многих руководителей. Когда они рефлексиируют, им кажется, что они стоят в центре ворот и упускают что-то важное.
- Нет уверенности в окупаемости рефлексии. С самого начала карьеры руководителей учат инвестировать в то, что может обеспечить положительный коэффициент окупаемости (ROI), — показатели, подтверждающие, что усилия, время и деньги были потрачены не зря. Иногда рефлексия не дает лидерам немедленных результатов, особенно по сравнению с другими способами времяпрепровождения.

Если вы заметили, что пользуетесь теми же отговорками, возможно, вам поможет ряд простых шагов.

- Выберите несколько важных вопросов. Но пока не отвечайте на них. Вот несколько вариантов:
 - Чего вы избегаете?
 - Как вы помогаете коллегам достичь их целей?
 - Как вы им не помогаете и даже мешаете достичь прогресса?
 - Как вы можете исправить самые неприятные отношения на работе?
 - Как следовало вести себя на последнем собрании, чтобы действовать более эффективно?
- Определите способ рефлексии, соответствующий вашим предпочтениям. Многие люди рефлексиируют, ведя дневник. Если вам очень не хочется записывать свои мысли, а по душе разговор с коллегой, рассмотрите этот вариант. Подойдет любой метод, если вы действительно будете размышлять, а не обсуждать последние спортивные события или жаловаться на коллегу. Вы можете сидеть, ходить, кататься на велосипеде или стоять — один или с партнером — или писать, разговаривать или думать.
- Выделите время. Большинство руководителей живут по календарю. Отметьте время, когда вы будете заниматься

рефлексией, и не пропускайте его. Если вы обнаружите, что пытаетесь увильнуть, обдумайте почему.

- Начните с малого. Если вам кажется, что час на рефлексия — это слишком много, начните с десяти минут. Профессор Гарвардской школы бизнеса Тереза Амабайл и ее коллеги обнаружили, что основным источником положительных эмоций и мотивации на работе является прогресс в выполнении текущих задач. Настройтесь на движение вперед, даже небольшими шажками.
- **Делайте.** Вернитесь к списку вопросов и изучите его. Будьте спокойны. Думайте. Рассмотрите вопросы с разных точек зрения. Взгляните на мнение, противоположное вашему. Устройте мозговой штурм. Вам необязательно должны нравиться все ваши мысли, и вы не должны соглашаться с ними, просто думайте и анализируйте то, что приходит вам в голову.
- **Обратитесь за помощью.** Отсутствие желания, времени, опыта или навыка может мешать большинству лидеров рефлексировать. Попробуйте поработать с коллегой, психотерапевтом или коучем — они помогут вам найти время, внимательно выслушают, станут партнерами по размышлениям, а вы будете перед ними отчитываться.

Несмотря на трудности рефлексии, ее положительный эффект однозначен. Как говорил Питер Друкер, «сопровождает эффективные действия спокойными размышлениями. Благодаря спокойной рефлексии ваши действия станут еще более эффективными».

Дженнифер Портер — управляющий партнер Voda Group, компании, занимающейся развитием лидеров и команд. Она окончила Колледж Бейтса и Высшую школу бизнеса Стэнфордского университета, является опытным операционным директором и консультантом руководителей высшего звена и команд.

Глава 7

Сделайте себя незаменимым

Джон Зенгер, Джозеф Фолкман, Скотт Эдинггер

Идея вкратце

Хорошие лидеры могут стать первоклассными, развив до высочайшего уровня несколько своих сильных сторон. Однако просто работать, используя свои преимущества — недостаточно. Руководителям нужно использовать бизнес-эквивалент перекрестных тренировок, то есть усиливать дополнительные навыки, которые позволят в более полной мере использовать свои достоинства. Например, технические навыки

улучшатся, если усовершенствовать навыки общения, ведь последние сделают знания и умения лидера более очевидными и доступными для коллег. Когда лидер развивает несколько своих ценных качеств до более высокого уровня, он становится незаменимым в его организации, несмотря на свои возможные слабые стороны.

Менеджер по продажам, назовем его Том, занимал должность руководителя среднего звена в компании, входящей в список Fortune 500. Проработав в ней с десяток лет, он процветал: выполнял план, заслужил признание коллег, регулярно получал высокие оценки своей деятельности. Том попросил перевести его на более высокую должность: ему хотелось отвечать за международную деятельность по систематизации продуктов. Он был уверен, что является основным претендентом на это место и что новая должность станет логическим продолжением его карьеры, так как идеально соответствовала его навыкам и амбициям. Послужной список Тома был превосходным. Он не совершал глупых ошибок или шагов, мешающих карьере, не конфликтовал с высшим руководством. И он был поражен, когда эту должность получил менее опытный коллега. Что он сделал не так?

Насколько мог судить Том, ничего. Как убеждала вышестоящая руководитель, все были довольны его работой, и недавняя оценка по методу 360° подтверждала ее слова. Том во всех областях работал нормально или лучше среднего, и он не только действовал эффективно, но и мог решать различные проблемы, мыслить стратегически и вдохновлять других на отличную работу. «Тебе ничего не надо изобретать, — сказала его руководитель. — Продолжай работать так же. Используй свои сильные стороны».

Но как? Том был растерян. Мыслить более стратегически? Вдохновлять еще больше? Решать проблемы более тщательно?

Избавляться от недостатков легко, и понятно, как это делать, поскольку можно получить устойчивые измеримые результаты путем линейного развития, то есть изучая и применяя на практике необходимые базовые приемы. Но данные, полученные за много лет работы с десятками тысяч руководителей по всему миру, показывают, что развитие сильных сторон происходит по-другому. Активнее применяя навыки, которыми вы уже хорошо овладели, вы совершенствуетесь постепенно. Чтобы добиться ощутимого прорыва, нужно осваивать дополнительные навыки, то есть развиваться нелинейно. Понятие нелинейного развития давно известно спортсменам как перекрестная тренировка. Например, начинающий бегун совершенствуется, выполняя упражнения на растяжку и бегая несколько раз в неделю, постепенно увеличивая дистанцию, повышая выносливость и накапливая мышечную память. Но опытному марафонцу не удастся значительно увеличить скорость, если он просто начнет больше бегать. Для перехода на следующий уровень ему нужно, чтобы тренировки сопровождались развитием дополнительных навыков за счет

силовых тренировок, плавания, езды на велосипеде, интервальных тренировок, йоги и т.д.

То же самое и с лидерскими компетенциями. Чтобы перейти от хороших результатов к очень хорошим, необходимо применить бизнес-эквивалент перекрестных тренировок. Например, если у вас прекрасные технические навыки, то углубленное изучение технической литературы не даст вам таких же преимуществ, как оттачивание дополнительных навыков вроде навыков общения. Благодаря действенной коммуникации ваши знания и умения станут более очевидными и воспользоваться ими сможет больше коллег.

В этой статье мы даем простые инструкции, как стать еще более эффективным лидером. Мы увидим, какие сильные стороны выделил у себя Том, на каких решил сосредоточиться, какие еще навыки он развивал и каких результатов добился. Процесс выглядит простым, но дополнительные навыки не всегда очевидны. Для начала давайте более пристально присмотримся к эквиваленту перекрестных тренировок для лидеров.

Эффект взаимодействия

В перекрестных тренировках сочетание двух видов деятельности ведет к гораздо более значительному улучшению результата, чем может дать любой из них по отдельности. Это — эффект взаимодействия, и в нем нет ничего загадочного. Давно известно, что, например, сочетание диеты и тренировок более полезно для похудения, чем только диета или исключительно тренировки.

В предыдущих исследованиях мы обнаружили 16 дифференцирующих лидерских компетенций, сильно коррелирующих с положительными бизнес-результатами, такими как рост прибыли, вовлеченность сотрудников, доход и удовлетворенность клиентов. Мы задались вопросом, можно ли среди этих 16 компетенций выделить пары, дающие значительный эффект взаимодействия?

Мы проанализировали нашу базу данных, содержащую более четверти миллиона оценок по методу 360° приблизительно 30 000 развивающихся лидеров, в поисках пар компетенций, обусловивших гораздо более высокие оценки эффективности лидерства в целом, чем те же компетенции, но взятые по отдельности. Результаты оказались бесспорными. Рассмотрим, к примеру, такие компетенции, как «внимание к результатам» и «построение отношений». Всего 14% лидеров с достаточно высоким (то есть соответствующим 75-му перцентилю) вниманием к результатам, но с более низкими показателями в области построения отношений достигли исключительно высокого уровня руководства: 90-го перцентиля в эффективности лидеров в целом. Аналогично всего 12% тех, кто силен в построении отношений, но менее успешен в сфере внимания к результатам, достигли того же уровня. Но,

когда человек преуспевал в обеих категориях, происходило нечто впечатляющее: целых 72% находившихся в 75-м процентиле по обеим категориям достигали 90-го процентиля по лидерской эффективности в целом.

Мы измерили степень корреляции между лидерской эффективностью в целом и всеми возможными парами 16 компетенций, чтобы узнать, какие пары являются наиболее благоприятными. Мы также сопоставили эти 16 компетенций с другими навыками лидеров и оценили, как эти пары соотносятся с лидерской эффективностью в целом. Оказалось, что каждая из 16 компетенций имела до десятка ассоциируемых с ней моделей поведения (мы называем их партнерами компетенций), которые были тесно связаны с успехами лидера, если сочетались с дифференцирующей компетенцией. (Полный перечень компетенций и их «партнеров» см. на рис. 7.1.)

Рассмотрим основную компетенцию «демонстрирует честность и добросовестность». Как лидеру улучшить и без того высокий уровень? Быть еще честнее? (Такой ответ я слышал много раз.) Не слишком полезный совет. Если у лидера плохо с этой компетенцией, ему можно дать различные рекомендации: вести себя более последовательно; избегать ситуаций, когда он говорит одно, а делает другое; действовать согласно своим обязательствам и т.д. Но лидер с высоким уровнем добросовестности, скорее всего, уже делает все перечисленное.

Наше исследование компетенций и их «партнеров» подсказывает практический путь. Например, упорство находится в ряду моделей поведения, которые в сочетании с честностью и добросовестностью наиболее сильно коррелируют с высоким уровнем эффективности лидеров в целом. Мы не подразумеваем здесь причинно-следственную связь: упорство не делает человека честным, а добросовестность не ведет к упорству. Но если лидер с высокими принципами научился упорству, то он с большей вероятностью будет высказывать свое мнение и поступать в соответствии со своими убеждениями, задействуя, таким образом, эту сильную сторону более широко и часто. И это позволит ему стать более эффективным лидером.

Рис. 7.1. Какие навыки обеспечат дальнейшее развитие моих сильных сторон?

Наше исследование показывает, что 16 лидерских компетенций значительно коррелируют с положительными бизнес-результатами. Каждая из них имеет до десяти «партнеров», усвоение которых усиливает основной навык.

Характер

Лидер демонстрирует честность и порядочность:

- проявляет заботу и думает о других;
- заслуживает доверия;

- оптимистичен;
- упорен;
- вдохновляет и мотивирует других;
- эффективно действует в неоднозначных обстоятельствах;
- решителен;
- сосредоточен на результатах.

Личные способности

Лидер владеет техническими/профессиональными знаниями и умениями:

- решает проблемы и анализирует сложные вопросы;
- налаживает отношения и связи;
- эффективно и активно общается;
- стремится к совершенству;
- проявляет инициативу;
- способствует развитию других;
- честный и добросовестный;
- действует в интересах команды.

Решает проблемы и анализирует сложные вопросы;

- проявляет инициативу;
- организован и хорошо планирует;
- решителен;
- занимается инновациями;
- развивает стратегическое видение;
- действует независимо;
- обладает техническими знаниями;
- эффективно и активно общается.

Занимается инновациями:

- не боится рисковать и менять существующее положение вещей;
- поддерживает других, когда те рискуют;
- решает проблемы и анализирует сложные вопросы;
- поддерживает перемены;
- быстро учится на успехах и неудачах;
- развивает стратегическое видение;
- проявляет инициативу.

Занимается саморазвитием:

- слушает;
- открыт идеям других людей;
- уважает других;
- честный и добросовестный;

- вдохновляет и мотивирует других;
- обеспечивает эффективную обратную связь и развитие;
- проявляет инициативу;
- готов рисковать и менять существующее положение вещей.

Получение результатов

Лидер сосредоточен на результатах:

- организован и хорошо планирует;
- честный и добросовестный;
- прогнозирует проблемы;
- четко видит желаемые результаты;
- обеспечивает эффективную обратную связь и развитие;
- ставит амбициозные цели;
- несет личную ответственность;
- быстро переходит к действиям;
- заботится о вознаграждении и признании вклада сотрудников;
- формирует высокорезультативные команды;
- задействует необходимые ресурсы;
- занимается инновациями.

Ставит амбициозные цели:

- вдохновляет и мотивирует других;
- не боится рисковать и менять существующее положение вещей;
- умеет заручиться поддержкой;
- поддерживает перемены;
- решителен;
- обладает техническими и предпринимательскими знаниями;
- сосредоточен на результатах.

Проявляет инициативу:

- прогнозирует проблемы;
- уделяет внимание скорости;
- организован и хорошо планирует;
- поддерживает других;
- эффективно действует в неоднозначных обстоятельствах;
- отслеживает результаты;
- вдохновляет и мотивирует других;
- ставит амбициозные цели;
- честный и добросовестный.

Навыки межличностного общения

Лидер эффективно и активно общается:

- вдохновляет и мотивирует других;
- развивает стратегическое видение;
- ставит амбициозные цели;
- эффективно общается с внешним миром;
- заслуживает доверия;
- вовлекает других;
- поясняет идеи;
- решает проблемы и анализирует сложные вопросы;
- проявляет инициативу;
- занимается инновациями;
- способствует развитию других.

Вдохновляет и мотивирует других:

- устанавливает с людьми эмоциональные связи;
- ставит амбициозные цели;
- четко видит ситуацию и направление развития;
- эффективно и активно общается;
- способствует развитию других;
- сотрудничает и продвигает командную работу;
- способствует инновациям;
- проявляет инициативу;
- поддерживает перемены;
- является образцом для подражания.

Строит отношения:

- сотрудничает и продвигает командную работу;
- честный и добросовестный;
- способствует развитию других;
- умеет слушать;
- эффективно и активно общается;
- заботится о вознаграждении и признании вклада сотрудников;
- учитывает индивидуальные особенности и многообразие ценностей;
- оптимистичный;
- занимается саморазвитием.

Способствует развитию других людей:

- занимается саморазвитием;
- проявляет заботу и думает о других;
- мотивирован успехом других людей;
- учитывает индивидуальные особенности и многообразие ценностей;
- развивает стратегическое видение;
- обеспечивает эффективную обратную связь и развитие;

- вдохновляет и мотивирует других;
- занимается инновациями;
- заботится о вознаграждении и признании вклада сотрудников;
- честный и добросовестный.

Сотрудничает и продвигает командную работу:

- заслуживает доверия;
- налаживает отношения и связи;
- учитывает индивидуальные особенности и многообразие ценностей;
- развивает стратегическое видение;
- ставит амбициозные цели;
- эффективно и активно общается;
- честный и добросовестный;
- адаптируется к изменениям;
- вдохновляет и мотивирует других;
- способствует развитию других.

Руководство изменениями

Развивает стратегическое видение:

- сосредоточен на клиентах;
- занимается инновациями;
- решает проблемы и анализирует сложные вопросы;
- эффективно и активно общается;
- ставит амбициозные цели;
- предприимчив;
- поддерживает перемены;
- вдохновляет и мотивирует других.

Поддерживает перемены:

- вдохновляет и мотивирует других;
- налаживает отношения и связи;
- способствует развитию других;
- заботится о вознаграждении и признании вклада сотрудников;
- учитывает индивидуальные особенности и многообразие ценностей;
- занимается инновациями;
- сосредоточен на результатах;
- не боится рисковать и менять существующее положение вещей;
- развивает стратегическое видение.

Связывает группу с внешним миром:

- обладает широким видением ситуации;

- развивает стратегическое видение;
- вдохновляет и мотивирует других;
- имеет хорошие навыки межличностного общения;
- проявляет инициативу;
- собирает и усваивает информацию;
- поддерживает перемены;
- эффективно и активно общается.

Наши данные говорят о том, что существуют и другие варианты, при которых «партнер» компетенции способен усиливать преимущества лидера. Он может делать сильные стороны более очевидными, как в случае технически подкованного руководителя, повысившего свои коммуникативные навыки. Также навыки, освоенные в ходе работы над «партнером» компетенции, можно с выгодой использовать вместе с этой основной компетенцией. Например, лидер, который успешно занимается инновациями, может научиться поддерживать перемены, таким образом стимулируя свою команду к достижению результатов новыми и более творческими способами.

Развитие сильных сторон шаг за шагом

С практической точки зрения перекрестные тренировки лидерских навыков выглядят просто: 1) выявите свои сильные стороны; 2) выберите, на какой сильной стороне следует сосредоточиться, исходя из ее важности для организации и для вас лично; 3) выберите дополнительную модель поведения, которую хотите усилить; 4) развивайте ее линейно.

Выявите свои сильные стороны

В принципе сильные стороны можно выявить разными способами. Но мы считаем, что в контексте эффективного лидерства ваше собственное мнение (даже объективное, если его вообще можно иметь на свой счет) имеет меньше значения, чем мнение других людей, потому что весь смысл лидерства — в воздействии на других. Вот почему по примеру Тома мы начнем с оценки по методу 360°.

В идеале это нужно сделать правильно с точки зрения психометрии, в ходе официального процесса, в котором вы и ваши непосредственные подчиненные, коллеги и начальство анонимно заполняют анкеты, оценивая ваши лидерские качества по количественной шкале. Вам и им также следует подробно ответить на несколько вопросов, предполагающих развернутый ответ и касающихся ваших сильных сторон, существенных недостатков (если таковые имеются) и относительной важности этих качеств для компании. Под «существенными недостатками» мы подразумеваем отрицательные черты, способные перевесить любые сильные стороны, которые у вас

есть или могут появиться, — изъяны, способные свести на нет вашу карьеру.

Не каждая организация может или готова оценивать всех по методу 360°. Если такой возможности нет, можно попросить у ваших коллег качественные данные. Однако позаботьтесь о том, чтобы вашим коллегам было комфортно честно сообщать вам, что они о вас думают. Можете составить опросник и попросить людей заполнить его анонимно. (См. врезку «Неформальная оценка по методу 360°».) Могут сработать и откровенные разговоры с глазу на глаз. По крайней мере они продемонстрируют вашим коллегам, что вы искренне заинтересованы в самосовершенствовании. (Тем не менее едва ли кто-нибудь скажет вам прямо, что у вас есть существенные недостатки.)

Интерпретируя результаты, люди, как правило, в первую очередь обращают внимание на самые низкие баллы. Но это будет ошибкой, если только речь не идет о наиболее низких баллах (в 10-м процентиле). (Мы обнаружили, что 20% руководителей обычно выявляют подобную проблему в своих оценках по методу 360°, если такое свойственно и вам, необходимо исправить недостаток, используя линейный подход.)

Наши данные безошибочно указывают на то, что незаменимыми для организаций лидеров делает не множество талантов, а уникальные, выдающиеся способности всего в нескольких областях. Такие сильные стороны позволяют закрывать глаза на неизбежные изъяны. Руководители из нашей базы данных, не имевшие выдающихся (то есть находящихся в 90-м процентиле) сильных сторон, соответствовали всего лишь в среднем 34-му процентилю по лидерской эффективности в целом. Но, если у них было всего одно выдающееся преимущество, оценка лидерской эффективности возрастала в среднем до 64-го перцентиля. Иначе говоря, то, где находится лидер — в нижней или верхней трети, зависит от наличия у него одной выдающейся сильной стороны. Благодаря двум выдающимся сильным сторонам руководители оказываются в верхнем процентиле, трем — в верхнем квантиле, а четырем — попадают в почти верхний дециль (рис. 7.2).

Неформальная оценка по методу 360°

Прежде чем вы начнете развивать свои сильные стороны, необходимо объективно понять, в чем они состоят. Идеальный способ — получить официальную конфиденциальную оценку по методу 360°. Но, если это не представляется возможным, может помочь прямой подход. Попробуйте задать (устно или письменно) членам вашей команды, коллегам и боссу следующие простые вопросы:

- Какие лидерские качества, на ваш взгляд, являются моими сильными сторонами?
- Есть ли у меня какой-либо существенный недостаток, который, если его не устранить, может свести на нет мою карьеру или привести к провалу на нынешней работе?
- Какие выдающиеся лидерские способности оказали бы самое значительное влияние на производительность или эффективность организации?

- Какие из моих лидерских способностей больше всего влияют на вас?

Постарайтесь продемонстрировать готовность воспринять полученную от сотрудников информацию и создать у них чувство безопасности (особенно если вы беседовали один на один). Ясно дайте понять, что стремитесь к самосовершенствованию. Четко объясните коллегам, что открыты для критики и примите ее достойно, не думая о мести. Естественно, свои обещания нужно выполнять, иначе весь процесс пойдет насмарку.

Рассмотрев в этом контексте оценку Тома по методу 360°, мы поймем, почему должность, о которой он мечтал, получил другой человек. У Тома не было критичных недостатков, но он не показал ни одной выдающейся сильной стороны.

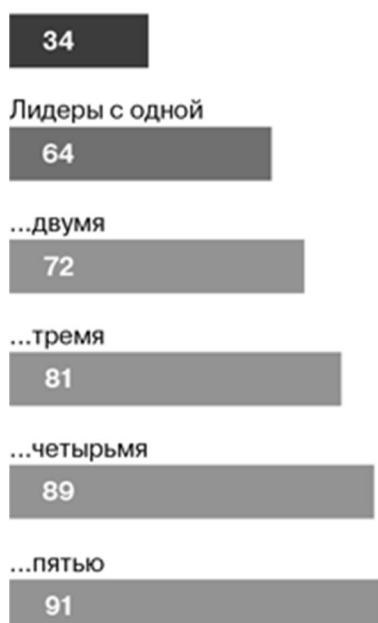
Не имея сильных сторон выше 70-го перцентиля, он не достиг даже уровня «хороший», не говоря уже о «выдающийся» при оценке общей лидерской эффективности. Любой в организации, кто обладал хотя бы одной заметной сильной стороной, мог обойти его при повышении. Но если бы Том смог поднять всего несколько сильных сторон с 70-го до 80-го перцентиля, а затем до 90-го, его общая лидерская эффективность могла бы подняться со средней до хорошей и исключительной. Очевидно, ему следовало внимательнее изучить имеющиеся у него сильные стороны.

Рис. 7.2. Какое значение может иметь одна единственная сильная сторона?

Развитие всего одной компетенции до высочайшего уровня может повысить вашу лидерскую эффективность в целом с нижней до почти верхней трети.

Рейтинг в перцентилях

Лидеры без выдающихся сильных сторон



Как и многие другие, Том сразу обратил внимание на низкие показатели в таблице, что вызвало у него смесь вины и отрицания. Относительно

низкий балл за построение отношений породил неприятные воспоминания о школе — однако Том не упомянул об этом, просматривая результаты с начальником. Но он сообщил, что был шокирован, не получив более высокий балл за инновационную деятельность, и начал перечислять инициативы, за которые, по его мнению, заслужил признание. Возможно, Том с успехом занимался инновациями, возможно — нет. Часто ваша самооценка резко отличается от того, как вас оценивают другие. Но помните, что важно именно мнение других людей.

Когда же Том все-таки обратил внимание на свои сильные стороны, он не удивился высоким баллам за способность сосредоточиться на результатах, а также решать проблемы и анализировать сложные вопросы. Менее очевидными и, пожалуй, более приятными оказались для него сравнительно высокие оценки за развитие стратегического видения и за умение вдохновлять и мотивировать других. Теперь он мог переходить к следующему шагу.

Выберите, на какой сильной стороне сосредоточиться

Выбирать между хорошим и плохим легко. Но выбор между хорошим и хорошим заставляет нас раздумывать и сомневаться. Не важно даже, какую компетенцию выбрал Том, поскольку усиление любой из них заметно повысило бы его лидерскую эффективность. Тем не менее мы рекомендуем развивающимся лидерам сосредоточиться на компетенции, имеющей значение как для организации, так и для них лично. Преимущество, привлекающее вас, но несущественное для организации, по сути является хобби, а преимущество, в которой нуждается организация, но не вызывает интереса у вас, — неприятной обязанностью.

Для получения объективной картины потребностей организации можно воспользоваться рейтингами значимости коллег. Но перспектива заняться тем, что ему нравится, встревожила Тома, который не знал, с чего начать. Он смог определиться, ответив на ряд вопросов для каждой из 16 компетенций:

- Ищу ли я способы усилить этот навык?
- Ищу ли я новые способы использовать его?
- Что я чувствую, пользуясь этим навыком: прилив энергии или опустошение?
- Участвую ли я в проектах, где могу применить эту сильную сторону?
- Могу ли я представить, что буду уделять время совершенствованию этого навыка?
- Буду ли я получать удовольствие, лучше овладев этим навыком?

Подсчитав количество ответов «да», Том смог наглядно увидеть, что именно ему интересно. Простая таблица продемонстрировала, как согласуются друг с другом его собственные навыки и интересы и потребности его организации (рис. 7.3). Когда Том отметил пять своих лучших компетенций, пять интересов и основные приоритеты компании, он осознал совпадение. Тогда он решил сосредоточиться на сильной стороне, которая, как выяснилось, чаще всего ассоциируется с выдающимися лидерами: «вдохновляет и мотивирует других».

Рис. 7.3. Сузьте выбор

Сильная сторона, на которой стоит сосредоточиться, должна иметь значение и для организации, и для вас. Простая таблица (вроде приведенной ниже) может помочь вам увидеть, где совпадают ваши сильные стороны, интересы и потребности организации. Выберите пять компетенций в каждой из трех категорий.

	Ваши компетенции	Ваши интересы	Потребности организации	Итого
1. Честный и порядочный				
2. Владеет техническими/ профессиональными умениями и знаниями	x			1
3. Решает проблемы и анализирует сложные вопросы				1
4. Занимается инновациями		x	x	2
5. Занимается саморазвитием				
6. Сосредоточен на результатах	x			1
7. Ставит амбициозные цели				
8. Проявляет инициативу		x		1
9. Эффективно и активно общается			x	1
10. Вдохновляет и мотивирует других	x	x	x	3
11. Строит отношения			x	1
12. Способствует развитию других людей		x		1
13. Сотрудничает и продвигает командную работу		x		1
14. Развивает стратегическое видение	x		x	2
15. Поддерживает перемены				
16. Связывает группу с внешним миром				

Выберите дополнительную модель поведения

Люди, которым удастся превосходно мотивировать других, умеют убеждать окружающих действовать, не жалея ни времени, ни энергии.

Они эффективно используют силу своего влияния на решение основных вопросов ради блага организации. Они знают, как по-разному мотивировать разных людей. Поэтому неудивительно, что Том уже неплохо справлялся с такими вещами. Он просмотрел список «партнеров» компетенций:

- устанавливает с людьми эмоциональные связи;
- ставит амбициозные цели;
- демонстрирует ясное видение и направление движения;
- эффективно и активно общается;
- способствует развитию других;
- сотрудничает и продвигает командную работу;
- развивает инновации;
- проявляет инициативу;
- поддерживает перемены;
- является образцом для подражания.

Нужно выбрать такую модель поведения, которая, как и хорошая сильная сторона, важна для организации и вызывает у вас энтузиазм. Но здесь также стоит учитывать свои низкие баллы. Обсудив все это со своим менеджером, Том решил работать над коммуникативными навыками, за которые у него были не очень высокие баллы — но достаточно высокие для того, чтобы, будучи развитыми, способствовать существенному прорыву.

Развивайте дополнительные навыки линейно

Выбрав «партнера» компетенции, Том теперь мог заняться непосредственно улучшением своих базовых навыков в этой области. Люди, овладевшие секретами успешной коммуникации, говорят выразительно и делают эффектные презентации. Они дают четкие инструкции. Они хорошо выражают свои мысли письменно. Они в состоянии ясно объяснить новые понятия. Они помогают осознать, как работа каждого сотрудника способствует достижению более широких целей компании. Они способны понимать термины, используемые людьми в разных отделах. Тому было к чему стремиться: никто не назвал бы его речь выразительной, он не всегда заканчивал начатое предложение и ему с трудом давалось написание текстов.

Мы бы порекомендовали Тому воспользоваться всеми имеющимися на работе и за ее пределами возможностями улучшить коммуникацию. Можно записаться на курс деловой письменной речи. Можно тренироваться при общении с друзьями и соседями, в семье и церкви. Можно предлагать свою кандидатуру в качестве докладчика или просить коллег критиковать служебные записки и письма в электронной почте. Можно вызваться помогать старшеклассникам писать вступительные

сочинения в колледж. Можно записывать на видео свои выступления или вступить в местный клуб Toastmasters.

Том решил обратиться за советом к коллеге, чьими коммуникативными навыками он восхищался. Коллега предположил (в том числе), что, поскольку Том не силен в письменной речи, ему лучше практиковаться в личном общении или общении по телефону. Это оказалось нелегко: Том обнаружил, что сначала ему нужно изменить отношение к электронной почте, так как он привык постоянно проверять ее и отвечать в течение всего дня. У него не всегда получалось заменить электронную почту телефоном, потому что он не мог звонить, находясь на совещании или разговаривая с кем-то другим. Тогда он выделил специальное время на работу с почтой: отвечал на сообщения по телефону или просто подойдя к нужному сотруднику. Небольшое изменение имело важные последствия: он больше не отвлекался на ответы в течение всего дня (и вечера), а его коллеги могли плодотворно и напрямую общаться с ним. Такой способ общения показался им более эффективным, хотя они больше и не могли (как в случае с письмами) игнорировать его вопросы. Том обнаружил, что у него улучшались отношения с людьми, с которыми он разговаривал, так как он был очень сосредоточен на собеседнике и мог слышать тон голоса и видеть жесты. В результате он получал больше информации, и коллеги чувствовали, что он внимательнее относится к их мнению.

Кроме того, Том стал обращать больше внимания не только на то, как он общается, но и на то, что он говорит. По предложению коллеги Том начал отслеживать, насколько часто он, с одной стороны, рассылает инструкции, а с другой — сам задает вопросы. Том также стал замечать, какая часть из сказанного им является критикой (конструктивной или нет) и какая — похвалой. Увеличение доли вопросов и похвалы дало немедленный результат: команда стала понимать его быстрее и ему не приходилось повторять сказанное. Несколько членов команды поблагодарили его за то, что он дал им высказать свое мнение.

Как и Том, вы увидите конкретные признаки прогресса в течение одного-двух месяцев. Если этого не произойдет, значит, ваш метод не годится. Дополнительные модели поведения улучшаются постепенно, с практикой, и пример Тома типичен: через 15 месяцев, снова пройдя оценку по методу 360°, он обнаружил, что перешел в 82-й перцентиль по способности вдохновлять. Результат еще не был выдающимся, но он подходил к нему все ближе. Мы посоветовали бы Тому не останавливаться на достигнутом и совершенствовать еще один-два навыка — «партнера» компетенций, пока он не достигнет 90-го перцентилья и не научится исключительным образом вдохновлять других. Затем он может снова начать процесс, выбрав другую сильную сторону и дополнительные модели поведения, а затем следующую, и тогда он станет вносить уникальный вклад в развитие своей компании.

Можно ли перестараться?

Каждый из нас знает кого-то, кто слишком напорист, или слишком увлекается техническими проблемами, или чересчур сосредоточен на результатах. Многие приводят подобные примеры в противовес идее повышать лидерскую эффективность путем усиления сильных сторон. Наше исследование показывает, что существует точка, где баланс становится важным. Данные свидетельствуют, что разница между наличием у лидера четырех и пяти выдающихся сильных сторон прибавляет всего 2% к его эффективности в целом. Таким образом, лидерам, уже добившимся исключительных успехов, следует учитывать еще одну переменную.

На рис. 7.1 видно, что 16 дифференцирующих компетенций делятся на пять широких категорий: характер, личные способности, получение результатов, навыки межличностного общения и руководство изменениями. Людям, обладающим множеством сильных сторон, следует учитывать, как их преимущества распределены по этим группам признаков, и стараться совершенствоваться в тех категориях, где у них меньше сильных сторон.

Невозможно придумать менее конструктивный подход к повышению лидерской эффективности, чем относиться к сильным сторонам как к слабым. Есть ли у вас знакомые, которые были бы слишком добросовестными? Слишком эффективно общались? Слишком сильно вдохновляли? Развитие «партнеров» компетенций хорошо тем, что вы не просто активнее используете свои сильные стороны, а усиливаете поведение новыми способами работы и взаимодействия, делающими вас более эффективным.

Использование сильных сторон с трудом можно назвать новой идеей. 44 года назад Питер Друкер красноречиво раскрыл ее в книге «Эффективный руководитель»: «Если руководитель не станет ориентироваться на сильные стороны и работать над их эффективностью, он определит только, что чего-то работник не может делать, то есть его слабые места, недостатки в работе и область низкой эффективности. Набирать кадры, исходя из отсутствующих качеств, и сосредотачиваться на слабых местах подчиненных — значит бездумно и непродуктивно использовать человеческие ресурсы»^[3]. С тех пор список работ в поддержку подхода Друкера значительно вырос. Наши собственные исследования показывают, как сильно может влиять развитие нескольких сильных сторон. Печально осознавать, что лишь менее 10% руководителей, с которыми мы работаем, имеют план по развитию своих преимуществ.

Мы уверены, что проблема заключается скорее в реализации, чем в убеждениях. Руководителям нужен такой же ясный путь усиления их сильных сторон, как и тот, что ведет к исправлению слабых. В этом, на

наш взгляд, величайшая ценность метода перекрестных тренировок: они позволяют людям пользоваться известными и понятными им методами линейного совершенствования и получать нелинейный результат.

Руководители часто жалуются нам, что в их организациях недостаточно хороших лидеров. Готовы поспорить, что на самом деле очень многие лидеры хороши. Задача состоит в том, чтобы не менять плохих лидеров на хороших, а превращать людей вроде Тома — трудолюбивых, способных руководителей, неплохо справляющихся со своей работой, — в выдающихся лидеров, имеющих явные сильные стороны.

Джон Зенгер — генеральный директор; Джозеф Фолкман — президент; Скотт Эдингер — исполнительный вице-президент консалтинговой компании Zenger Folkman, специализирующейся на развитии лидеров. Они являются авторами книги *The Inspiring Leader*. Читайте Фолкмана в Twitter: @joefolkman. Зенгером и Фолкманом также написана книга *Speed: How Leaders Accelerate Successful Execution*. Эдингер, кроме того, является основателем Edinger Consulting Group. Еще одна его книга — *The Hidden Leader: Discover and Develop Greatness Within Your Company*. Читайте его в Twitter: @ScottKEdinger.

Глава 8

Как играть на своих сильных сторонах

Лора Морган Робертс, Гретхен Шпрейтцер, Джейн Даттон, Роберт Куинн, Эмили Хифи, Брианна Баркер Кейза

Чаще всего в отзывах о вашей работе подчеркиваются ваши отрицательные стороны. Во время официальной аттестации сотрудников беседы неизменно сводятся к «возможностям для совершенствования», даже если в целом оценка является положительной. С неформальной точки зрения боль от критики помнится дольше, чем удовольствие от похвалы. Множество исследований показывают, что люди обращают пристальное внимание на негативную информацию. Например, когда их просят рассказать о ярких эмоциональных событиях, они вспоминают четыре неприятных события на одно положительное. Неудивительно, что большинство руководителей оценивают чужую деятельность и получают оценки своей с энтузиазмом ребенка, которого ведут к стоматологу.

Конечно, традиционные корректирующие отзывы имеют право на существование: любая организация должна выявлять сотрудников, не справляющихся со своими обязанностями, и обеспечивать, чтобы все соответствовали ожидаемому уровню. К сожалению, отзыв, сфокусированный на недостатках, может заставлять талантливых менеджеров тратить слишком много времени и сил на исправление и

сглаживание мнимых слабых мест или загонять себя в неподходящие рамки. По иронии такой подход к проблемным областям мешает компаниям получать от своих людей максимальную отдачу. В конце концов, редкий бейсболист одинаково хорошо играет на всех позициях. Зачем прирожденному игроку третьей базы мучиться, развивая навыки правого филдера?

В качестве альтернативы, как предлагают исследователи Института Гэллапа Маркус Бакингэм, Дональд Клифтон и другие, можно совершенствовать навыки игрока третьей базы, выявляя и применяя его уникальные качества. Парадокс человеческой психологии заключается в том, что люди хотя и помнят критику, но реагируют на похвалу. В ответ на критику они занимают оборонительную позицию и будут меняться с меньшей вероятностью. Однако похвала порождает уверенность и желание быть еще лучше. Менеджеры, развивающие свои сильные стороны, могут максимально раскрыть свой потенциал. Такой позитивный подход не игнорирует и не отрицает проблемы, выявляемые с помощью механизмов традиционного сбора отзывов. Скорее он является отдельным, уникальным опытом получения оценок своей деятельности, уравнивающим негативную информацию. Он позволяет менеджерам пользоваться сильными сторонами, о которых они, возможно, не подозревают, и приносить больше пользы своим организациям.

За последние несколько лет мы разработали эффективный инструмент, помогающий людям понять и применять свои уникальные таланты. Наш метод — упражнение «Отраженное лучшее я» (Reflected Best Self, RBS) — позволяет менеджерам выработать ощущение «лучшего себя» и нарастить свой будущий потенциал. Упражнение RBS является лишь одним из примеров новых методов, возникших в области позитивного организационного учения (Positive Organizational Scholarship, POS). Психологам известно, что люди лучше реагируют на похвалу, чем на критику. По аналогии специалисты в области организационного поведения считают, что, когда компании сосредоточены на положительных качествах, таких как стойкость и доверие, они могут добиться впечатляющих результатов. (Подробнее об этом исследовании см. врезку «Позитивная организация».) Тысячи руководителей, а также будущие лидеры, занимающиеся в школах бизнеса по всему миру, выполнили упражнение RBS.

В этой статье мы шаг за шагом объясним вам, как выполняется упражнение «Отраженное лучшее я», поделимся идеями и расскажем о результатах, которых можно добиться с его помощью. Однако, прежде чем продолжить, нужно сделать несколько оговорок. Во-первых, имейте в виду, что этот инструмент не предназначен для того, чтобы льстить вам. Его цель — помочь разработать план более эффективных действий (без которого вы будете бежать на месте). Во-вторых, вы рискуете не усвоить уроки, которые можно извлечь для себя благодаря RBS, если не

проявите к ним искреннего внимания. Если вас поджимает время и работа предъявляет к вам слишком высокие требования, вы можете просто сохранить информацию и пока забыть о ней. Чтобы добиться эффекта, необходимо выполнять упражнение заинтересованно, тщательно и систематически. Будет полезно, если вы воспользуетесь помощью коуча. В-третьих, важно делать RBS и проходить процедуру традиционной оценки деятельности в разное время года, чтобы отрицательные отклики, которые вы, возможно, получите, используя традиционные механизмы, не смешивались с результатами выполнения упражнения.

Позитивная организация

Позитивное организационное учение (POS) — область исследования организационного поведения, в которой основное внимание уделяется позитивным факторам (таким как сильные стороны, стойкость, жизнеспособность, доверие и т.д.), дающим положительный эффект (например, повышению продуктивности и производительности) для людей и организаций. Слово «позитивное» говорит об утвердительном характере дисциплины, «организационное» — указывает на процессы и условия в группах, а «учение» отражает твердость, теорию, научные процедуры и точное определение, на которое опирается данный подход.

Исследования в рамках POS исходят из того, что, понимая движущие силы позитивного поведения на рабочем месте, организации могут подняться на новые уровни достижений. Например, исследование Марсиала Лосады и Эмили Хифи из Мичиганского университета показывает, что, когда люди или команды получают пять положительных отзывов на каждый отрицательный, у них образуется позитивная энергия, которая способствует повышению индивидуальной или групповой производительности.

Ким Камерон, исследователь в области POS, продемонстрировал, как этот позитивный подход помог работникам Rocky Flats, ядерного объекта в Колорадо, в рекордное время справиться со сложной и опасной работой. Начатая в 1995 г. очистка предприятия, которая изначально оценивалась в \$36 млрд и должна была занять 70 лет, будет, как теперь планируется, завершена через десять лет и потребует менее \$7 млрд. Kaiser-Hill, отвечающая за очистку, заменила культуру отрицания культурой, продвигающей гибкость и поощряющей достижения. В результате сотрудники разработали новые процедуры — быстрые, толковые и безопасные.

POS не пользуется одной конкретной теорией или структурой, но обращается ко всему спектру организационных теорий для обоснования и прогнозирования высокой производительности. Поэтому основная задача POS — разработка моделей, инструментов и критериев, которые помогали бы организациям совершенствовать практические методы работы. Упражнение «Отраженное лучшее я» является лишь одним примером практических средств, имеющихся в распоряжении POS. (Подробнее о POS см. на сайте Мичиганского университета [http://www.bus.umich.edu/positive/.](http://www.bus.umich.edu/positive/))

При правильном подходе упражнение RBS поможет задействовать неизвестные вам и неисследованные области потенциала. Благодаря конструктивному, систематическому процессу сбора и анализа данных о лучшем себе, вы сможете преуспеть на работе.

Этап 1. Определите респондентов и попросите оценить вас

Первое задание упражнения — получить отзывы о себе от разных людей внутри организации и за ее пределами. Информация из различных источников — членов семьи, бывших и нынешних коллег, друзей, учителей и т.д. — обеспечит вам более широкое и полное понимание себя, чем то, которого вы добьетесь посредством стандартной оценки деятельности.

Описывая процесс выполнения упражнения «Отраженное лучшее я», мы расскажем об опыте Роберта Даггана (имя изменено), чей процесс самоузнавания, по нашим наблюдениям, типичен для менеджеров. Оставив успешную военную карьеру в довольно молодом возрасте и получив степень MBA в одной из ведущих школ бизнеса, Роберт занял должность менеджера среднего звена в компании, специализирующейся на IT-услугах. Несмотря на хорошую профессиональную подготовку и опыт лидера, Роберт год за годом не получал повышения. Оценка его деятельности в целом была хорошей, но недостаточно высокой, чтобы он начал двигаться вверх по служебной лестнице. Роберт чувствовал себя оторванным от коллектива, разочарованным и раздосадованным, все сильнее страдал от стресса и питал все меньше иллюзий насчет компании. Его рабочий день все больше напоминал очередную серию шоу «Последний герой».

Пытаясь улучшить свои показатели, Роберт записался на курсы для руководителей и выполнил упражнение RBS, для чего ознакомился с мнением о себе 11 человек, хорошо знавших его. Состав группы респондентов был разнородным, но сбалансированным: в нее вошли жена и еще двое родственников, двое друзей, с кем он вместе учился по программе MBA, двое сослуживцев времен службы в армии и четверо коллег с нынешнего места работы.

Затем Роберт попросил этих людей назвать его сильные стороны и конкретно указать, в какие моменты он использовал эти стороны значимым образом — для них, их семей или команд либо для организации. Многим, в том числе и Роберту, некомфортно просить исключительно о положительных отзывах, особенно обращаясь к коллегам. Руководителям, привыкшим слышать о своих как сильных, так и слабых сторонах, кажется, что положительные отклики будут нереалистичными, если не фальшивыми. Некоторые из них волнуются, что респонденты могут воспринять подобную просьбу как самонадеянную или эгоистичную. Но стоит менеджерам поверить, что упражнение поможет им повысить производительность, как они решаются на эксперимент.

В течение десяти дней Роберт получил от всех 11 респондентов письма с описаниями конкретных случаев, когда он вносил существенный вклад

в общее дело, в том числе требовал высокого качества даже в условиях сжатых сроков, учитывал мнение каждого в разнообразной с социокультурной точки зрения группе и упорно искал важную информацию. Полученные ответы удивили его. Роберт, бывший военный, технический специалист и обладатель степени MBA, редко давал волю эмоциям. Но, читая истории, присланные его респондентами, он почувствовал, что тронут, словно он слушал хвалебные речи на празднике в свою честь. Истории выглядели на удивление убедительными. Оказывается, у него было больше сильных сторон, чем он думал. (Подробнее об этапе 1 см. боковую врезку «Просьба об отзыве».)

Этап 2. Выявите тенденции

На этом этапе Роберт искал в ответах повторяющиеся темы, дополняя примеры собственными наблюдениями и затем обобщая информацию в таблице (его таблица частично представлена на рис. 8.1). Как и многие, кто выполняет упражнение RBS, Роберт ожидал, что, учитывая разнообразие респондентов, полученные комментарии тоже будут разнообразными и даже противоречивыми. Однако он был поражен их схожестью. Его жена и родственники, сослуживцы и коллеги оценивали его одинаково. Все отмечали его храбрость в условиях стресса, высокие моральные принципы, упорство, любознательность, способность к адаптации, уважение к различным точкам зрения и навыки формирования команды. Внезапно Роберт осознал, что даже незначительные, бессознательные эпизоды производили на людей большое впечатление. Он не помнил о многих конкретных примерах, пока не прочитал о них в комментариях, поскольку его поведение в тех ситуациях было совершенно естественным для него.

Просьба об отзыве

Ниже приведен пример того, как можно сформулировать просьбу поделиться мнением о вас.

Дорогой коллега!

В настоящий момент я работаю над составлением плана личного развития. Частью этого процесса является сбор комментариев и отзывов о моей работе от людей, с которыми я тесно сотрудничаю. Эта информация поможет мне лучше понять свои сильные стороны, которые я использую в работе. Надеюсь, ты не откажешься сообщить мне свои мысли по этому поводу.

Каковы, на твой взгляд мои профессиональные сильные стороны? Пожалуйста, назови две-три. Будет здорово, если ты приведешь конкретный пример ситуации, когда я применял их значимым образом. Твои откровенные ответы и примеры помогут мне разработать план развития. Спасибо, что уделил мне время.

С уважением,

Х

Упражнение RBS подтвердило мысли Роберта о себе, но тем, кто не подозревает о своих сильных сторонах, оно может открыть глаза. Возьмем, к примеру, Эдварда, руководителя, недавно получившего степень MBA и работающего в автомобильной компании. Его коллеги и подчиненные были старше и опытнее, и он испытывал неловкость, не соглашаясь с ними. Но с помощью упражнения RBS он узнал, что коллеги ценят, когда он откровенно высказывает альтернативную точку зрения, и уважают его за дипломатичную и вежливую манеру речи. В результате Эдвард стал смелее высказывать свои мысли, зная, что начальник и коллеги слушают его, учатся у него и высоко ставят его мнение.

Рис. 8.1. Поиск повторяющихся тем

Обобщив в таблице полученную информацию, вы сможете лучше разобраться в ней. После того как вы объедините примеры в группы, вам будет легче сравнить ресурсы и выявить повторяющиеся темы.

Общая тема	Пример	Возможная интерпретация
Этика, ценности и храбрость	<ul style="list-style-type: none">• Я выступил против, когда руководство и коллеги начали вести себя неэтично.• Я не боюсь защищать то, во что верю. Я высказываю недовольство людям, которые мусорят или кричат на детей в общественных местах.	<ul style="list-style-type: none">• Я проявляю себя лучшим образом, когда выбираю трудную, но правильную позицию, а не легкую и ошибочную.
Любознательность и упорство	<ul style="list-style-type: none">• Я отказался от перспективной карьеры военного ради получения степени MBA.• Я расследовал и устранил нарушение в системе безопасности с помощью инновационного подхода.	<ul style="list-style-type: none">• Мне нравятся новые сложные задачи. Я рискую и довожу их решение до конца, несмотря на препятствия.
Способность к формированию команд	<ul style="list-style-type: none">• В старших классах школы я собрал команду учеников, которая помогала совершенствовать академические стандарты школы.• Я умею подстраиваться и готов учиться у других, и я выражаю признательность тем, кто ее заслуживает.	<ul style="list-style-type: none">• Я процветаю, тесно сотрудничая с другими людьми.

В других случаях упражнение RBS делает более очевидными навыки, которые человек воспринимает как должное. Бет работала юристом и вела переговоры от лица некоммерческих организаций. Всю жизнь Бет говорили, что она умеет хорошо слушать, а ее респонденты, оценивая ее деятельность, отметили, что в разговоре она не просто слушает, но проявляет отзывчивость, эмпатию и вдумчивость, что делает ее манеру особенно эффективной. Эти подробности придали Бет решимость возглавить переговоры, где требовалась особая деликатность и дипломатичность.

Для людей с аналитическим складом ума часть упражнения, посвященная анализу, служит как для того, чтобы объединить все полученные отзывы, так и для составления более широкой картины возможностей. Джанет, инженер, полагала, что может изучить ответы респондентов так же, как изучала бы чертеж висячего моста. Она рассматривала свое «Отраженное лучшее я» как то, что можно ставить под вопрос и совершенствовать. Но, читая комментарии родственников, друзей и коллег, она увидела себя в более широком и человеческом контексте. Со временем прочитанные истории о собственном энтузиазме и любви к дизайну помогли Бет переосмыслить свой карьерный путь и выбрать для себя роль руководителя, что позволило ей вести вперед и мотивировать других.

Этап 3. Составьте автопортрет

Следующий этап — описать себя, обобщая и выделяя главное в собранной информации. Вам следует увязать темы отзывов и комментариев с вашими личными наблюдениями так, чтобы отобразить лучшее в себе. Автопортрет не должен быть полным описанием ваших психологических и интеллектуальных способностей. Скорее он должен представлять собой глубоко продуманный образ, который вы сможете использовать в качестве напоминания о своих прошлых заслугах и руководства для будущих действий. Не нужно составлять список своих хороших качеств, скорее это должно быть сочинение, начинающееся фразой «В своем лучшем проявлении я...». Процесс написания эссе длиной два–четыре абзаца закрепит у вас в сознании образ вашего лучшего я. Повествовательная форма вашего сочинения также поможет вам соотнести между собой темы вашей жизни, которые раньше могли казаться разрозненными или несвязанными. Составление автопортрета занимает время и требует внимательности, но в конце этого процесса вы получите новое видение того, каким вы являетесь.

Составляя автопортрет, Роберт пользовался словами, которыми его описывали другие, и дополнял этот новый образ собственными мыслями о себе в своем лучшем проявлении. Он вычеркивал компетенции, которые казались неуместными. Он не отрицал их значимость, но хотел, чтобы портрет был настоящим и впечатляющим.

«В своем лучшем проявлении, — написал Роберт, — я защищаю свои ценности и могу дать другим понять, почему это важно. Я выбираю трудную, но правильную позицию, а не легкую и ошибочную. Мне нравится подавать пример. Когда я учусь, когда проект интересует и увлекает меня, я могу работать энергично и неустанно. Мне нравится брать на себя вещи, которые другим кажутся рискованными или слишком сложными. Я умею устанавливать границы и искать альтернативы, когда избранный подход не работает. Я не всегда уверен, что прав или что знаю, как лучше поступить, и это вызывает у других уважение. Я

стараюсь предоставлять возможности и доверять другим. Я терпим и принимаю различия между людьми».

Работая над автопортретом, Роберт начал понимать, почему не проявлял себя в полную силу на работе: ему не хватало ощущения миссии. В армии ему приносила удовлетворение мысль, что безопасность людей, которыми он руководил, а также нации, которой служил, зависела от качества его работы. Он получал удовольствие от командной работы и разнообразия решаемых проблем. Но в роли IT-менеджера, отвечающего за техобслуживание нового оборудования, он скучал и чувствовал себя оторванным от людей.

Процесс работы над автопортретом также дал Роберту более яркое и отчетливое ощущение того, что психологи называют «возможным я». Он ощутил себя не таким человеком, каким он являлся в повседневной работе, а таким, каким он мог бы быть в совершенно других условиях. Исследователи организаций продемонстрировали, что, когда у нас появляется ощущение лучшего себя, мы можем с большим успехом добиваться позитивных изменений в жизни.

Этап 4. Измените свою работу

Определив собственные сильные стороны, Роберт решил скорректировать свои действия на работе, чтобы развивать то, что у него хорошо получалось. Поскольку техобслуживание не вызывало у него энтузиазма, Роберт стремился привести свою деятельность в соответствие со своим лучшим я. Как и большинство тех, кто выполнял упражнение RBS, Роберт обнаружил, что выявленные сильные стороны можно применить на текущей должности. Для этого нужно было немного изменить методы работы, состав команды и подход к распределению времени. (Большинство должностей допускает определенную степень свободы во всех этих областях. Фокус в том, чтобы оставаться в заданных рамках и менять ситуацию так, чтобы лучше использовать свои преимущества.)

Роберт начал со встреч с разработчиками систем и инженерами, которые жаловались на несвоевременный обмен информацией между их группами и командой Роберта. Если наладить коммуникацию, считал Роберт, впредь уже можно будет избежать серьезных и дорогостоящих проблем, связанных с обслуживанием новых продуктов. Вооружившись тщательно задокументированной историей таких проблем, а также помня о своих аналитических и творческих навыках формирования команд, Роберт принялся регулярно встречаться с разработчиками и инженерами с целью найти способ предотвратить возможные осложнения при обслуживании новых продуктов. Эти встречи удовлетворяли две глубочайшие потребности «лучшего» Роберта: он больше общался с людьми и активно изучал разработку и инжиниринг систем.

Усилия Роберта не остались незамеченными. Ключевые руководители отметили его инициативу и способность сотрудничать с другими отделами, а также решающий вклад в повышение надежности новых продуктов. Они также увидели, что он отдает должное другим. Менее чем через девять месяцев усилия Роберта окупались, и его повысили до менеджера программ. Теперь он не только больше зарабатывал и играл более заметную роль, но и получал больше удовольствия от работы. В нем снова зажглась искра, он чувствовал себя живым и на своем месте. Когда у него было плохое настроение или ему не хватало энергии, он перечитывал электронные письма с мнениями о его работе. В сложных ситуациях эти сообщения помогали ему выстоять.

Роберт смог применить свои сильные стороны для повышения результативности, но бывают случаи, когда открытия, сделанные с помощью RBS, конфликтуют с реалиями работы. Так было с Джеймсом, руководителем продаж, который рассказал нам, что страдает на своей работе. Джеймс достаточно намучился: он не мог выполнять амбициозные планы продаж, устал летать по всему миру, решая срочные проблемы, его семейная жизнь была на грани краха. Упражнение RBS показало, что лучше всего Джеймс проявляет себя, управляя людьми и изменениями в компании, но его природные навыки не находили применения на нынешнем месте. Вскоре после выполнения упражнения он ушел со своей нервной работы и открыл собственную успешную компанию.

В других случаях результаты упражнения помогали менеджерам нацелиться на позиции в собственной организации, о которых они и не задумывались. Сара, администратор высокого уровня в университете, показала портрет лучшей себя сослуживцам и попросила их подсказать ей, где можно применить свои сильные стороны и таланты. Коллеги сказали, что она будет идеальным кандидатом на новую руководящую должность. Раньше Сара не решалась претендовать на это место, так как считала, что у нее недостаточно квалификации. К своему удивлению, она легко обошла других кандидатов.

Лучше, чем неплохо

Как мы отмечали, люди запоминают критику, однако знание собственных недостатков необязательно приводит к повышению эффективности. RBS помогает помнить о своих сильных сторонах — и разработать план по их развитию. Правильное представление о своих преимуществах также помогает лучше понять собственные изъяны и поверить в возможность их исправления. Упражнение позволяет вам сказать: «Я хороший лидер, но у меня плохо с цифрами. Не учите меня математике, лучше дайте хорошего партнера, разбирающегося в финансах». Благодаря RBS менеджеры увидят, в чем состоят их слабые стороны. Тим, руководитель в области финансовых услуг, изучил отзывы и узнал, что он прекрасно

умеет слушать и хорошо справляется с ролью коуча, но перебарщивает с вдохновляющими беседами и оставляет слишком мало времени для выполнения задач. Сьюзан, руководитель в области рекламы, столкнулась с противоположной проблемой: в отзывах ее хвалили за управление, ориентированное на результаты, однако ей было необходимо давать возможность подчиненным учиться и совершать ошибки.

В конце концов, упражнение RBS, предназначенное для выявления сильных сторон, помогает вам преодолеть планку «неплохо». Узнав о собственных способностях и талантах, вы научитесь применять свои сильные стороны, чтобы скорректировать тактику на работе — сегодня и на следующем этапе карьеры.

Лора Морган Робертс — преподаватель менеджмента в Школе бизнеса Макдоно, Университет Джорджтауна. Занимается вопросами развития позитивной идентификации в различных организациях.

Гретхен Шпрейтцер — профессор делового администрирования в Школе бизнеса Росса Мичиганского университета, где является одним из основных преподавателей Центра позитивных организаций. В одной из своих работ она рассматривает положительные отклонения и то, как организации помогают своим сотрудникам процветать.

Джейн Даттон — почетный профессор делового администрирования и психологии в Школе бизнеса Росса Мичиганского университета.

Роберт Куинн — почетный профессор Школы бизнеса Росса Мичиганского университета и один из основателей Центра позитивных организаций.

Эмили Хифи — доцент Массачусетского университета в Амхерсте.

Брианна Баркер Кейза — доцент кафедры деловой этики в Школе бизнеса Аспера, Университет Манитобы.

Глава 9

Получайте нужную вам обратную СВЯЗЬ

Кэролин О'Хара

Отзывы о вашей работе нужны вам, чтобы учиться и расти, и, если вы дожидаетесь ежегодной аттестации только для того, чтобы узнать, как справляетесь со своей работой, значит, вы взяли из этой обратной связи не все, что было возможно. Но как получить необходимую конкретную информацию? И если ваш начальник скуп на рекомендации и советы, как

вытащить из него больше? К кому еще обратиться за помощью в самосовершенствовании?

Что говорят эксперты

Получение обратной связи может вызывать стресс, говорит Эд Батиста, консультант руководителей высшего звена и преподаватель Стэнфордской высшей школы бизнеса. Вот почему многие не решаются обращаться к другим с просьбой об оценке. Но чем чаще вы это делаете, тем меньше напряжения испытываете, начиная разговор и слыша ответы. «Если вы получаете отзывы каждую неделю, вас ждет меньше сюрпризов и у вас больше возможностей менять поведение», — поясняет Батиста. Благодаря этому процессу вы будете более счастливы и продуктивны на работе, добавляет Шейла Хин, автор книги «Спасибо за отзыв: Наука и искусство получения обратной связи» (Thanks for the Feedback: The Science and Art of Receiving Feedback Well). «Люди, которые просят указать на их недостатки, то есть не напрашиваются на комплименты, говорят, что больше удовлетворены работой, — утверждает Хин. — Они быстрее адаптируются к новым ролям, получают более высокие оценки деятельности и демонстрируют другим свою заинтересованность в работе». Такая оценка поможет вам двигаться вперед.

Поймите, что вы ищете

Подумайте, какие отзывы вам нужны. Вы хотите, чтобы вас больше ценили и признавали ваши заслуги? Хотите получить оценку своих действий по конкретному проекту или проблеме? Или заинтересованы, чтобы вас проконсультировали, как совершенствоваться и учиться? Эти знания помогут вам сформировать свой подход, говорит Хин. «Можно прийти к начальнику и сказать: “Все выражают мне признательность. Я знаю, что меня ценят. Но я не понимаю, над чем мне работать”». И хотя советы о том, в каких областях можно развиваться, часто бывают самыми полезными, «просить о положительной оценке тоже имеет смысл», говорит Батиста. Без колебаний просите начальника оценить свою работу по очевидно успешному проекту. «Это может стать возможностью укрепить отношения», — говорит он.

Не откладывайте разговор

Если вы хотите, чтобы с вами поделились мнением о том, как вы справились с конкретной задачей, или о том, как вы можете проявить себя в следующем проекте, не тяните. Лучше спросить раньше, чем позже. Батиста советует не пытаться получить всю информацию в одном разговоре. «Разбейте беседу на части и делайте между ними

интервалы», — советует он. Не надо планировать время заранее или делать их официальными. «Не нужно “организовывать” беседы, — говорит Хин. — Просто подойдите к начальнику, коллегам или клиентам и быстро и неформально обменяйтесь репликами». Можно отвести босса в сторону после встречи или закончить разговор с клиентом просьбой прокомментировать вашу роль в недавнем проекте.

Задавайте конкретные вопросы

Что бы вы ни делали, не начинайте с вопроса «Вы можете оценить мою работу?». «Это ужасный вопрос, — говорит Хин. — Ответом почти всегда будет “нет”, и вы ничего не узнаете». Она рекомендует спросить по-другому: «Назовите одну вещь, которую я могу улучшить». Так становится понятно, что вы просите совета и считаете, что вам стоит поработать как минимум над одним из своих навыков. Можно конкретизировать вопрос в зависимости от ситуации: «Какой аспект моего выступления на этой встрече или презентации можно улучшить?» Избегайте вопросов, ответами на которые будет «да» или «нет». «Задавая вопросы, начинающиеся с “как” или “что”, вы получите более полные ответы», — говорит Батиста. Он предлагает вопросы вроде следующих: «Как все прошло, на ваш взгляд?» или «Как вы думаете, что можно было сделать по-другому?».

Просите привести примеры

Чтобы извлечь из отзывов максимум пользы, можно попросить конкретики. «Иногда люди отвечают: “Думаю, тебе нужно быть более уверенным, более проактивным или работать в команде”, — говорит Хин. — Это звучит очень расплывчато и смахивает на штампы. От таких ответов немного толку. Нужно докопаться до сути». Для этого задайте уточняющие вопросы: «Что вы имеете в виду?», «Как в этой ситуации можно было действовать более уверенно?» и «Что мне делать, чтобы впредь выглядеть более уверенно?».

Обратитесь к коллегам

Начальник — не единственный, кто может оценить вас. «Люди, участвующие в собраниях или пользующиеся вашими таблицами, обладают информацией, которая поможет вам совершенствоваться», — говорит Хин. Поэтому, когда будете искать, к кому обратиться за отзывом, не смотрите только на верх иерархической лестницы, также взгляните налево, направо и иногда даже вниз. Для запуска регулярной петли обратной связи с коллегами также выскажите идеи, наблюдения и похвалы, касающиеся их работы. «Вы получите больше отзывов, если тоже будете делиться своим мнением», — говорит Батиста.

В виртуальных командах просите об оценках чаще

Для членов виртуальных команд регулярное получение отзывов может стать проблемой, поскольку неформально общаться на расстоянии сложно. Поэтому «бремя ответственности» ложится на вас, говорит Батиста. Хин советует «взять в руки телефон». Не полагайтесь на электронную почту, так как при переписке теряются нюансы.

Кэролин О'Хара — писательница и редактор, живет в Нью-Йорке. Работает в журналах The Week и Foreign Policy, программе PBS NewsHour. Читайте ее в Twitter: @carolynohara1.

Глава 10

Как отзывы могут помочь получить повышение

Сабина Наваз

Поднимаясь по ступеням иерархической лестницы, вы все реже получаете от начальства такую обратную связь, которую можно было бы применить с пользой для себя. Если вы давно не слышите положительные отзывы о своей работе, время от времени получаете незначительные материальные бонусы от руководства, но занимаетесь при этом бесперспективными проектами — пора подыскивать новую работу. Что вам необходимо развивать, так это способность корректировать курс на ходу. Нужна постоянная обратная связь, имеющая практическую ценность.

Как получить отзывы, способствующие развитию лидерских навыков? Вот пять способов попросить полезный отклик о вашей деятельности, который поможет вам быстрее получить повышение:

1. Действуйте проактивно. Получите нужный вам отзыв, попросив о нем и договорившись о встрече. Большинство людей ответят «да», если их спросить, готовы ли они оценить вас, но, несмотря на самые добрые намерения, редко кто выполняет обещание. Поэтому договоритесь о конкретном времени и месте разговора. Например, добавьте этот пункт в повестку ежемесячного собрания. Тем самым вы избавите коллегу от необходимости помнить о вашей просьбе и обеспечите ему возможность сосредоточиться на самом главном — комментариях. Став инициатором разговора и

- назначив конкретное время, вы даете понять, что серьезно настроены узнать его мнение и совершенствоваться.
2. Задавайте вопросы, требующие конкретных ответов. Во время разговора избегайте общих фраз, задавая вопросы, требующие конкретного ответа. Вместо «Вы можете оценить мою работу?» спросите что-то вроде: «На что вы обратили внимание в ходе вчерашней встречи, когда я формулировал тему? Что мне удалось? Что нужно усилить или изменить?» Избегайте вопросов, на которые можно просто ответить «да» или «нет». Дайте своему начальнику простор для выбора ответа и подкиньте ему какую-нибудь конкретную информацию, чтобы и он говорил конкретно. Закончите вопросом вроде: «Можете еще что-нибудь добавить?» К этому моменту вы уже расшевелили его и можете получить еще какие-нибудь ценные сведения.
 3. Подтолкните начальника к конкретному ответу. Бывало ли, что вы просили об отзыве, получали его и чувствовали разочарование, не зная, как применить эту информацию? Например, ваш руководитель может сказать: «Больше всего на прошлом собрании мне понравилось, что ты использовал стратегический подход». Полезно знать, что у вас развито стратегическое мышление, но из этой фразы неясно, что именно нужно сделать, чтобы снова произвести такое впечатление. Задайте наводящие вопросы, чтобы лучше понять, что имеет в виду менеджер: «Что в моем выступлении придало ему стратегическую направленность?» На это он может ответить: «Ты сопоставил конкурентную среду и проблемы клиента. Затем ты связал результаты этого сравнения с основными положениями корпоративной стратегии. Я заметил, что старший вице-президент подалась вперед, слушая тебя. Затем ты раскрыл нашу конкретную проблему. Все вместе эти элементы свидетельствуют о стратегическом подходе». Теперь вы знаете, что делать в следующий раз. На уровне поведения вы также можете скорректировать неудачные действия, чтобы плохие привычки не приживались.
 4. Прислушайтесь к комплиентам. Самые большие возможности для обучения могут скрываться в самой неожиданной области: ваших сильных сторонах. Отзывы и комментарии необязательно должны быть посвящены тому, что вы делаете плохо и что нужно улучшить, — можно поговорить и о том, что вы уже делаете хорошо. Как превратить сильную сторону в суперспособность? Участник семинара на тему лидерства однажды рассказал мне, что считает меня увлеченным оратором. Я спросила: «Что из сказанного или сделанного мною отражает мою увлеченность и как она влияет на вас?» Он ответил: «Вы говорите, помогая себе руками, и используете широкие жесты. Вы довольно заметно меняете тон голоса. Все вместе это не дает мне отвлекаться и заставляет слушать внимательнее». Вдохновившись его комплиментом, я

решила дальше изучать жесты и стала использовать их более целенаправленно — для того, чтобы отмечать основные моменты в своих выступлениях.

5. Слушайте критику и будьте вежливы. Если коллега критикует вас, поблагодарите его. Если его комментарии путаны, мысленно перефразируйте их и убедитесь, что поняли правильно. Если нужно, задайте краткие уточняющие вопросы: «Не могли бы вы поподробнее остановиться на пункте X?»; «На каком собрании вы это увидели?»; «Насколько часто вы замечаете это за мной?»; «Можете привести пример?». Никогда не оправдывайтесь в ходе таких бесед. Согласны вы или нет, но именно таким вас воспринимают... Вы не обязаны реагировать на все оценки (в некоторых случаях лучше подробнее разобраться в том, что вам говорят, прежде чем полностью меняться), но, если вы хотите и дальше получать обратную связь от сотрудников, нужно действовать так, чтобы те хотели делиться своим мнением.

Чтобы легче продвигаться вверх по карьерной лестнице, определите свои узкие места и высветите сильные стороны. Беря на себя ответственность за процесс получения оценки своей деятельности, вы даете возможность тем, кто высказывается о вас, сосредоточиться на главном и обеспечить вас информацией, которая поможет вам стать выдающимся руководителем.

Сабина Наваз — коуч руководителей высшего звена, спикер на мероприятиях, посвященных вопросам лидерства, и писательница, работающая в 26 странах. Консультирует топ-менеджмент компаний, входящих в список Fortune 500, а также правительственных, некоммерческих и научных организаций. Выступала на сотнях семинарах и конференциях, включая TEDx; пишет для таких изданий, как FastCompany.com, Inc.com, Forbes.com и hbr.org. Читайте ее в Twitter: @sabinanawaz.

Часть III

Поставьте перед собой цели

Глава 11

Девять вещей, которые успешные люди делают по-другому

Хайди Грант

Почему некоторых целей вам удалось достичь, а некоторых — нет? Если точно не знаете, вы не одиноки. Оказывается, даже процветающие люди далеко не всегда понимают, почему они добиваются успеха или терпят неудачу. Интуитивный ответ — что одни способности даны вам от рождения, а других не хватает, — является лишь небольшим фрагментом пазла. Десятки лет исследований подсказывают, что успешные люди приходят к цели благодаря не своим качествам, а действиям.

1. Будьте конкретны

Определяя свою цель, старайтесь делать это максимально конкретно. Цель «сбросить 3 кг» сформулирована лучше, чем «сбросить лишний вес», так как дает четкое представление о том, что считать успехом. Точно зная, чего вы хотите добиться, вы поддерживаете в себе мотивацию. Также обдумайте конкретные шаги, которые нужно предпринять, чтобы достичь своей цели. Обещания «меньше есть» или «больше спать» выглядят слишком расплывчато, цель должна быть ясной и точной. Установка «По рабочим дням я буду ложиться в 22:00» не оставляет сомнений относительно того, что делать и действительно ли вы это сделали.

2. Пользуйтесь моментом и действуйте согласно своим целям

Большинство из нас — очень занятые люди. У каждого, как правило, множество целей, и неудивительно, что мы постоянно упускаем возможности достичь их в силу того, что не замечаем этих возможностей. У вас правда нет сегодня времени на тренировку? Не можете найти ни минуты, чтобы перезвонить? Для достижения целей необходимо хвататься за все возможности, прежде чем они ускользнут от вас. Чтобы воспользоваться моментом, заранее решите, когда и где совершите каждое из необходимых действий. Снова будьте как можно конкретнее (например: «По понедельникам, средам и пятницам я буду тренироваться до работы по 30 минут»). Исследования показывают, что подобное планирование поможет вашему мозгу выявить возможность и воспользоваться ею, когда она возникнет — а это повышает шансы на успех приблизительно на 300%.

3. Точно представляйте, сколько осталось до цели

Достижение любой цели также требует честно и регулярно следить за тем, как продвигается процесс, — причем вы должны делать это сами.

Если вы не знаете, как справляетесь с задачей, то не сможете корректировать поведение или стратегию. Проверять, насколько вы продвинулись, надо как можно чаще — еженедельно или даже ежедневно в зависимости от цели.

4. Будьте реалистичным оптимистом

Ставя перед собой цель, изо всех сил старайтесь думать позитивно о вероятности ее достижения. Вера в свои способности очень помогает найти и поддержать мотивацию. Но, что бы вы ни делали, нельзя недооценивать возможные трудности. Движение к цели требует времени, планирования, усилий и упорства. Исследования показывают: если вы будете думать, что цель легко достижима, вы плохо подготовитесь к предстоящему пути и значительно увеличите вероятность неудачи.

5. Не просто будьте хорошими, а становитесь лучше

Важно верить в успех, но не менее важно верить и в то, что вы можете приобрести необходимые качества. Многие считают, что ум, характер и физические способности даны нам раз и навсегда и, как бы мы ни старались, их не улучшить. В результате мы стремимся доказать себе что-то, а не развить и приобрести новые навыки.

К счастью, десятки лет исследований показывают, что вера в неизменность способностей совершенно необоснованна: любые способности поддаются изменениям. Приняв тот факт, что вы в состоянии меняться, у вас появятся больше возможностей для выбора и реализации своего потенциала. Люди, ставящие перед собой цель становиться лучше, а не быть хорошими, спокойно относятся к трудностям и ценят процесс не меньше, чем результат.

6. Будьте стойкими

Стойкость — это готовность ставить перед собой долгосрочные цели и не сдаваться, когда становится трудно. Исследования показывают, что стойкие люди получают более высокий уровень образования и имеют более высокий средний балл успеваемости. Стойкостью определяется, кто из студентов Военной академии США выдержит напряженный первый год, и даже то, до какого раунда дойдет тот или иной участник конкурса Spelling bee^[4].

Хорошая новость заключается в том, что это качество можно в себе развить. Люди, которым не хватает стойкости, часто считают, что у них отсутствуют врожденные способности, которые есть у успешных людей. Если и вы так думаете... не знаю, как смягчить мои слова: вы

ошибаетесь. Как я уже говорила, для успеха имеют значение усилия, планирование, упорство и хорошая стратегия. Поняв это, вы не только сможете более ясно увидеть себя и свои цели, но и обретете стойкость.

7. Тренируйте волю

Самоконтроль можно тренировать так же, как мышцы тела. Если этого не делать, он будет слабеть. Но, если вы станете давать воле регулярную нагрузку, она будет крепнуть и помогать вам в успешном достижении своих целей.

Для тренировки воли возьмитесь за задачу, требующую от вас сделать то, что вы предпочли бы не делать: отказаться от перекусов с высоким содержанием жира, делать по 100 приседаний в день, выпрямлять спину, когда заметите, что сутулитесь, получить новый навык. Когда вы почувствуете, что хотите дать слабину, сдаться или бросить, не делайте этого. Начните с одного дела и составьте план, как вы будете справляться с проблемами, когда они возникнут («Если мне захочется перекусить, я съем кусочек свежего фрукта или три кусочка сушеных»). Сначала будет тяжело, но потом станет легче, и в этом весь смысл тренировки. По мере развития воли вы сможете брать на себя больше задач и усложнять тренировки самоконтроля.

8. Не искушайте судьбу

Какой бы сильной ни стала ваша воля, важно помнить, что ее возможности небезграничны. Перенапрягая волю, вы лишаетесь энергии. Постарайтесь не брать на себя по две сложные задачи одновременно (например, бросить курить и сесть на диету). И не подвергайте себя опасности: многие слишком уверены в своей способности не поддаваться искушениям и в результате оказываются в ситуациях, когда соблазнов слишком много. Успешные люди знают, что не стоит усложнять и без того непростой путь к цели.

9. Сосредоточьтесь на том, что вы будете делать, а не на том, что не будете

Хотите сбросить лишний вес, бросить курить или исправить свой тяжелый характер? Запланируйте, как будете заменять плохие привычки хорошими, а не концентрируйтесь на самих плохих привычках. Исследование, посвященное подавлению мыслей («Не думай о белых медведях!»), продемонстрировало, что, пытаясь избавиться от какой-нибудь мысли, вы еще более активизируете ее. То же самое касается поведения: стараясь не вести себя плохо, мы укрепляем наши привычки, а не избавляемся от них.

Если вы хотите изменить манеру поведения, спросите себя: «Что я буду делать вместо этой привычки?» Хотите, например, научиться контролировать свое настроение и перестать срываться? Можете составить следующий план: «Если я почувствую злость, то сделаю три глубоких вдоха, чтобы успокоиться». Если вы будете заменять чувство злости глубокими вдохами и выдохами, постепенно плохая привычка начнет ослабевать и со временем совсем исчезнет.

Надеюсь, что, прочитав о девяти вещах, которые делают успешные люди, вы получили представление о том, что уже делали правильно. А главное, надеюсь, вы сможете понять ошибки, которые мешали вам, и использовать эти знания ради своей пользы. Помните, что вам не нужно становиться другим человеком, чтобы добиться успеха. Дело не в том, какие вы, а в том, что вы делаете.

Хайди Грант — социальный психолог; ведет исследования, пишет и читает лекции на тему мотивации. Является директором международных исследований и развития NeuroLeadership Institute и занимает должность заместителя директора Центра изучения мотивации Колумбийского университета. Доктор наук в области социальной психологии. Написала книгу — How to Get People to Help You. Она также является автором книг Nine Things Successful People Do Differently и «Меня никто не понимает!»^[5].

Глава 12

Перестаньте ставить перед собой неинтересные цели

Элизабет Грейс Сондерс

Однажды в январе я задала себе вопрос: «Как сделать так, чтобы добиться профессионального роста без усилий?» Найденный мною ответ был прост: сосредоточиться на согласовании целей.

Многим людям не удается выполнить свой годовой план профессионального развития, поскольку они ставят перед собой слишком много целей — целей, к которым они «должны» идти, но которые не вдохновляют их. Например, возможно, они говорят себе, что им нужно прочитать гору книг, чтобы больше узнать, не отстать от коллег или просто следить за новыми публикациями по своей теме. Но, если чтение книг кажется неприятной обязанностью, вряд ли они добьются прогресса, а в конце года будут ругать себя за то, что не выполнили задачу. Такая цель может казаться подходящей для их профессиональной роли, однако не соответствовать индивидуальным предпочтениям или амбициям.

Выбирайте цели

Если вы хотите профессионально расти и знаете, каких целей надо для этого добиваться, выберите одну или две ключевые области, действительно важные для вас.

Например, в этом году я решила сделать своей основной целью профессионального развития написание заявки на издание новой книги. Я знала, что движусь в правильном направлении, так как испытывала длительный прилив энергии в связи с этой идеей. Она крутилась у меня в голове с осени, и я не могла дождаться января, чтобы начать.

Ничто в этой задаче не выглядело так, будто я что-то «должна». Скорее я чувствовала, что не могу не взяться за нее. Работа над заявкой сопровождалась радостным волнением, и я была готова пожертвовать другими делами, чтобы выделить на нее время. Совпадение внутреннего желания и внешней цели сделало процесс продвижения практически не требующим усилий.

Чтобы начать думать о собственных целях профессионального развития, для начала задайте себе три вопроса:

1. Если бы я мог добиться всего одной цели профессионального развития в этом году, что это была бы за цель?
2. Предвкушаю ли я процесс достижения этой цели так же, как его результат?
3. Моя мотивация добиться этой цели является внутренней (потому что она интересна и важна для меня) или внешней (поскольку с ее помощью я смогу угодить другим людям)?

Эти три вопроса помогут вам понять, что мотивирует вас изнутри. Кроме того, я рекомендовала бы максимально сократить число целей, чтобы полностью сфокусироваться на них.

Найдите время

Выбрать то, над чем вы хотите работать, часто бывает легче, чем собственно двигаться к цели, в первую очередь когда у вас есть другие рабочие обязательства.

Чтобы достичь поставленных целей, надо убедиться, что вы можете выделить на эти усилия время. Выделение времени на достижение цели — неотъемлемая часть процесса ее постановки.

Мне всегда очень нравился тайм-блокинг как метод распределения времени на важные дела. Но в прошлом я использовала для целей профессионального развития время в промежутках между выполнением других рабочих обязанностей, например, между коуч-сессиями с клиентами. Даже когда я писала две первые книги, я выделяла на это

максимум по полдня. Таким образом, у меня было время сконцентрироваться, но в конце концов я работала дольше, когда занималась особыми проектами. Однако в этом году я решила, что хочу распределять время так, чтобы это больше соответствовало моим приоритетам. Я стала еженедельно выделять целый день (среду) на работу сначала над заявкой и потом, когда ее приняли, над самой книгой. Но я не просто записала это себе в календарь, а сделала еще один шаг: стала работать вне офиса по вторникам и средам, чтобы люди знали, что по средам я занята написанием книги и отвечу на электронные сообщения, поступившие за эти два дня, только в четверг.

Поначалу такой режим казался неудобным, и я волновалась, что не буду все успевать. Но сделав его с начала года стилем жизни, я поняла, что он не только возможен, но и прекрасен. Я преодолела свое заблуждение, что в случае крупных проектов мне следует трудиться больше.

Выбрав одну или несколько целей профессионального развития на год, я призываю вас применить аналогичный подход и увязать конкретное время выполнения с целями — эта стратегия даст результаты и не потребует ваших усилий. Большинство людей не могут выделить целый день в неделю, но почти каждый в состоянии начать оставлять на цели профессионального развития больше времени, чем сейчас. Возможно, коллеги не сразу привыкнут, что вы не всегда доступны. Но, скорее всего, вы сможете последовательно инвестировать в собственный рост.

Для этого решите, какие дни и время можете посвятить продвижению к своей цели. Возможно, у вас получится, как у меня, выделить целый день (или посвятить его учебе), либо же вам понадобятся более короткие периоды времени. Например, некоторые мои клиенты, которых я консультирую по вопросам управления временем, выделяют два-три часа в среду утром, приходят в офис пораньше пару дней в неделю или выбирают будний вечер либо утро выходного дня, чтобы потратить час на решение поставленных задач. Попробуйте одну стратегию и посмотрите, подходит ли она вам. Если она устраивает вас и ваших коллег, придерживайтесь ее. Если нет, корректируйте дни или время, пока не найдете подходящий вариант.

Если вы планируете работать над профессиональным развитием в течение дня, возможно, вам придется договориться с начальником, прежде чем ввести эти изменения. Я также рекомендую закрыть дверь, уйти в переговорную или работать из дома. Ограниченное пространство отлично помогает не отвлекаться на текущие совещания.

Точное количество времени, которое вы можете потратить, будет разным в зависимости от других ваших обязанностей. Но важно, чтобы вы регулярно выделяли время на цели профессионального развития. Сначала вам может быть некомфортно, но позже ощущения станут более естественными. Так вы достигнете согласованности между тем, что для вас важно, и тем, во что вы вкладываете время.

Если ваши цели профессионального развития отражают именно то, что важно для вас, и если вы будете тратить время в соответствии с этими целями, в предстоящем году вам покажется, что вы добиваетесь результатов без всяких усилий.

Элизабет Грейс Сондерс — консультант по вопросам управления временем, основатель компании Real Life E Time Coaching & Speaking, автор книг How to Invest Your Time Like Money и Divine Time Management. См. подробнее на www.RealLifeE.com.

Глава 13

Прежде чем ставить перед собой новые цели, подумайте, от каких задач отказаться

Элизабет Грейс Сондерс

Что мешает большинству из нас выполнять данные себе обещания? Распространенная ловушка: мы не вычеркиваем из графика старые дела, чтобы освободить место новым. Это точно так же, как пытаться запихнуть бумаги в уже полный ящик или влезть в долги, чтобы оплатить дополнительные покупки. Можно потерпеть немного, но скоро напряжение станет слишком сильным, и вам придется пересмотреть объем своих забот, чтобы вернуться к устойчивому стилю жизни (или системе хранения документов).

Чтобы решить, какие пункты следует удалить из списка дел, требуется время. Но такой навык отличает эффективного человека от вечно занятого. Вот несколько советов, как улучшить ваш график и найти в нем время на новые цели и дела.

По-новому взгляните на все свои рабочие задачи

Часто рабочие задачи и проекты накапливаются потому, что у вас нет четкого понимания приоритетов или временных затрат. Наведите порядок и проанализируйте, что и как вы делаете.

Начните с оценки текущих проектов и задайте себе несколько вопросов. Имеет ли смысл завершать этот проект? Подходящий ли я человек для работы над таким проектом? Не будет ли реалистичнее отложить этот проект на другой квартал? Если ваша должность позволяет, вы можете принимать односторонние решения. Но, если вы решили отступить на

шаг назад и посмотреть на картину в целом, у вас по крайней мере есть возможность обсудить варианты с начальником и командой. Один из самых быстрых способов завершить проект — решить, что вы больше не будете им заниматься.

Если вам сложно рассмотреть свои рабочие обязательства под таким углом, попробуйте изобразить их в виде таблицы. Например, в своей книге «Три секрета эффективного инвестирования времени» (The 3 Secrets to Effective Time Investment) я рекомендую составить таблицу, состоящую из колонок, где будут указаны: вид деятельности, тип (постоянный или меняющийся); количество часов/месяцев; профессиональная значимость; личная удовлетворенность; необходимость и сроки выполнения. Нарисуйте аналогичную таблицу с учетом вашей личной ситуации и опишите в ней стоящие перед вами задачи. Затем используйте эти данные, чтобы определить, какие обязательства наиболее важны и требуют выполнения, а от каких лучше отказаться.

Поняв, как можно проредить свой график, начните менять то, что вы делаете. На согласование отмены, переноса или передачи проектов может уйти несколько недель или месяцев, но потом в вашем графике появится свободное время.

Пересмотрите свой стиль работы

Найдя ответ на вопрос «Что?», задумайтесь на вопросом «Как?». Какие методы вы применяете? Сократив число совещаний, можно высвободить время для сосредоточенной работы. Спросите себя, нужны ли вам совещания по конкретным проектам и какова их оптимальная продолжительность и частота. Например, перейдя от еженедельных часовых совещаний к 45-минутным, проводимым раз в две недели, вы сэкономите каждому участнику 2,5 часа в месяц. Умножьте эту цифру на число совещаний, и вы вернете себе несколько рабочих дней.

Однако, если вы в течение дня постоянно отвлекаетесь на текущие вопросы, попробуйте выделить конкретное время на их решение или личные встречи. И определите, в какие часы ваша дверь будет закрыта, или держите ее в основном закрытой (наиболее эффективный подход, по мнению одного из моих клиентов, которого я консультирую по вопросам тайм-менеджмента). Закрытая дверь служит сигналом: «Входить только в случаях крайней необходимости». Таким образом вы меньше времени тратите на отвлекающие факторы и возвращение к выполняемой задаче.

И, наконец, подумайте, можно ли сократить продолжительность общения в интернете. Если вы будете меньше пользоваться электронной почтой, социальными медиа и другими каналами коммуникаций, вы сможете значительно увеличить время и скорость выполнения работы. Для меня оказалось полезным ограничить время, которое я ежедневно посвящаю переписке по электронную почте. Примерно раз в день я проверяю

уведомления в социальных сетях, отключая многие уведомления в телефоне и нарочно не осваиваю каждую новую технологию. То, чего у тебя нет, не надо проверять.

Часть IV

Научитесь учиться

Глава 14

Как преуспеть в учебе

Эрика Андерсен

Сегодня организации находятся в постоянном движении. Объединяются отрасли, появляются новые бизнес-модели, разрабатываются новые технологии, меняется потребительское поведение. На руководителей все возрастающий темп перемен накладывает особые требования. Он вынуждает их выявлять крупные сдвиги и быстро реагировать на них, корректируя методы работы компаний в целом и их сотрудников. Говоря словами теоретика бизнеса Ари де Гиуса, «способность учиться быстрее конкурентов, возможно, является единственным устойчивым конкурентным преимуществом». Я говорю не о том обучении, когда вы сидите в удобном кресле, и даже не о структурированном обучении в классе. Я говорю о том, чтобы противостоять предвзятости в отношении нового, искать возможности для роста и заставлять себя приобретать радикально новые навыки — продолжая выполнять свою работу. Для этого требуется готовность экспериментировать, а также снова и снова становиться учеником, что кажется крайне некомфортным для большинства из нас.

Однако за десятилетия работы в качестве коучей и консультантов с тысячами руководителей из различных отраслей нам с коллегами встречались люди, преуспевшие в такого рода учебе. Мы выделили четыре свойства, имеющих у них в избытке: стремление, самосознание, интерес и уязвимость. Они действительно хотят понять и освоить новые навыки, они четко видят себя, они постоянно думают и задают хорошие вопросы, и они не приходят в отчаяние от собственных ошибок, двигаясь вверх по кривой обучения.

Конечно, для одних подобные вещи более естественны, чем для других. Но, опираясь на исследования в области психологии и менеджмента, а также на наше взаимодействие с клиентами, мы выявили некоторые довольно простые ментальные инструменты, которые может использовать любой, чтобы усилить все четыре свойства — даже те,

которые часто считают постоянными (стремление, интерес и уязвимость).

Стремление

Легко рассматривать стремление с точки зрения его наличия или отсутствия: хотите ли вы освоить новый навык, есть ли у вас амбиции и мотивация или нет. Но те, кто хорошо умеет учиться, могут поднять свой уровень стремления — и это главное, потому что каждого иногда можно обвинить в сопротивлении развитию, важному для успеха.

Вспомните, когда ваша компания в последний раз внедряла новый подход — совершенствовала систему отчетности, заменяла платформу Системы управления информацией о клиентах, модернизировала цепочку поставок. Хотелось вам в этом участвовать? Сомневаюсь. Вероятно, вашей первой реакцией было оправдать нежелание учиться («Это слишком долго», «У меня отлично получается по-старому», «Уверен, новый метод не приживется»). Столкнувшись с необходимостью изучать новое, мы часто наталкиваемся на первое препятствие: концентрируемся на отрицательном и бессознательно способствуем тому, чтобы стремления у нас стало еще меньше.

Действительно желая чему-то научиться, мы концентрируемся на положительном — на том, что приобретем благодаря обучению, — и воображаем счастливое будущее, в котором будем пожинать плоды. Это подталкивает нас к действию. Исследователи обнаружили, что переключить внимание с трудностей на преимущества — хороший способ повысить стремление заниматься вещами, изначально казавшимися непривлекательными. Например, когда Николь Детлинг, психолог из Университета Юты, предлагала воздушным гимнастам и конькобежцам представить себе, какие преимущества они получают, овладев конкретным навыком, респонденты сильнее хотели тренировать его.

Несколько лет назад я консультировала одного директора по маркетингу, который не мог решить, стоит ли ему изучать большие данные. Несмотря на то что большинство его коллег не сомневалось в необходимости больших данных, он убедил себя, что для его отрасли они не так важны и к тому же у него нет времени учиться. В конце концов я поняла, что проблема заключалась в недостатке стремления, и предложила подумать, какие преимущества получит лично он, разобравшись в маркетинге на основе данных. Он признал, что будет полезным узнать больше о том, как разные сегменты клиентской базы реагируют на онлайн-рекламу его команды и маркетинговые кампании в магазинах. Затем я предложила ему представить, что с тех пор, как он получил эти данные, прошел год. Он начал проявлять признаки заинтересованности, говоря: «Одновременно мы будем тестировать различные подходы, как в магазинах, так и онлайн. У нас будет достоверная информация, какие

подходы работают и для кого. И мы сможем сэкономить кучу времени и денег, быстрее отказываясь от менее эффективных подходов». Его стремление росло практически на глазах. В течение нескольких месяцев он пригласил аналитика данных, начал ежедневно учиться у него и оценивать эффективность ключевых кампаний в свете новых взглядов и навыков.

Самосознание

За последние лет десять большинство лидеров познакомились с концепцией самосознания. Они понимают, что им требуются отзывы об их работе и нужно узнавать о том, как их видят окружающие. Но, когда речь заходит о необходимости обучения, наша оценка самих себя — что мы знаем и не знаем, какие навыки у нас есть и каких нет — может оказаться удручающе неточной. В ходе исследования, проводившегося психологом из Корнеллского университета Дэвидом Даннингом, 94% преподавателей колледжей сообщили, что выполняют работу «на уровне выше среднего». Ясно, что почти половина респондентов ошибались — многие очень сильно — и что этот самообман снижал их желание развиваться. Всего 6% респондентов считали, что могут многому научиться, чтобы стать эффективным преподавателем.

Работая, я обнаружила, что люди, оценивающие себя наиболее точно, начинают процесс с понимания того, что их мнение часто предвзято или неверно, и стремятся к большей объективности. В результате они готовы слушать мнение других и действовать в соответствии с ним. Все дело в том, чтобы следить, как вы разговариваете с собой о себе, и проверять адекватность этого «разговора».

Предположим, начальница сказала вам, что у вас недостаточно сильная команда и вам нужно лучше оценивать и развивать таланты. Вашей первой реакцией может быть: «Что? Она ошибается. У меня сильная команда». Большинство из нас начинают защищаться в ответ на подобную критику. Но, как только вы осознаете свои мысли, спросите себя: «Это точно? Чем я могу это доказать?» В процессе размышлений можно прийти к выводу, что вы ошибались, а начальница была права, или что истина где-то посередине: вы прикрываете некоторых из своих подчиненных, выполняя работу сами, один из них не выполняет задания вовремя, однако двое других — настоящие звезды. Внутренний голос особенно полезен, когда излагает факты подобным сбалансированным образом. Он должен служить «честным свидетелем», чтобы вы видели области, в которых можете совершенствоваться, и понимали, как это сделать.

Один мой знакомый генеральный директор считал себя отличным менеджером и лидером. Он действительно обладал огромными знаниями в своей отрасли, инстинктивно отлично чувствовал, как развивать бизнес, и совет директоров признавал эти его сильные

стороны. Но он слушал только тех, кто подтверждал его высокое мнение о себе, и игнорировал информацию о своих недостатках. Его команда не чувствовала себя вовлеченной в процесс и работала без энтузиазма. Когда этот руководитель наконец задумался («Все ли в команде сосредоточены на главном и продуктивны? И если нет, могу ли что-то делать по-другому?»), он осознал необходимость собственного развития и открытости мнению коллег. Он понял, что мыслить стратегически недостаточно: нужно делиться идеями с подчиненными, вести с ними обсуждения и четко расставлять приоритеты, опираясь на квартальные планы (командные и индивидуальные), регулярно проверяя, как продвигаются дела, и сообщая находя способы устранения недостатков.

Интерес

Дети не устают учиться и совершенствоваться. Как пишет Джон Медина в своей книге «Правила мозга»^[6], «потребность ребенка объяснить все, что его окружает, настолько сильна, что ученые ставят ее в один ряд с такими физиологическими потребностями взрослых, как голод, жажда и секс». Интерес заставляет нас пытаться что-то сделать, пока это не получится, или думать, пока не станет понятно. Люди, хорошо умеющие учиться, сохраняют этот детский интерес или возвращают его себе с помощью внутреннего диалога. Они не концентрируются на отсутствии интереса к новой теме и не усиливают его, а учатся задавать себе «интересные вопросы» и сопровождать их действиями. Кэрол Сэнсоун, психолог-исследователь, обнаружила, например, что люди могут повысить готовность браться за выполнение необходимых задач, если задумаются о том, как можно выполнить эту работу по-другому — так, чтобы она стала интереснее. Иначе говоря, они меняют внутренний диалог с «Это скучно» на «Хотел бы я знать, можно ли...?».

Ту же стратегию можно применять и в профессиональной жизни, отмечая вопросы, с помощью которых вы выражаете свой интерес («Как?..»; «Почему?..» «Хотел бы я знать?..»), и пользуясь ими, когда нужно пробудить в себе любопытство. Затем найдите ответы на эти вопросы, причем выбирайте наиболее легкий для вас метод: изучите статью, побеседуйте со специалистом, найдите учителя, присоединитесь к группе.

Недавно я работала с корпоративным юристом, женщиной, которой фирма предложила более высокую должность, предполагавшую знание трудового законодательства. Моя клиентка, однако, считала эту область «самой скучной во всей юриспруденции». Я не стала переубеждать ее, а спросила, что вызывает у нее интерес и почему. «Танец свинг, — ответила она. — Меня завораживает его история. Мне интересно, как он развивался и был ли ответом на Великую депрессию. Это такая радостная форма искусства. Я смотрю выступления известных танцоров и думаю, почему они танцуют именно так».

Я объяснила, что язык, который она использует для выражения своего интереса, можно применить к трудовому законодательству. «Хотела бы я знать, почему кому-то оно кажется интересным», — сказала женщина в шутку. И я ответила, что с этого можно начать. Тогда она стала вслух рассуждать, как можно ответить: «Возможно, некоторые юристы смотрят на трудовое законодательство как на способ защитить своих сотрудников и компанию...» — а затем предложила несколько других вопросов, в частности, такой: «Как знание законов о труде повысит мою ценность как юриста?» (рис. 14.1).

Рис. 14.1

Измените свой внутренний диалог

Мне не нужно этому учиться.	>	Каким будет мое будущее, если я научусь этому?
Я уже хорошо это умею.	>	Правда? А по сравнению с коллегами?
Это скучно.	>	Хотел бы я знать, почему другим это кажется интересным.
У меня это не получается.	>	Я делаю ошибки, свойственные всем начинающим, но со временем у меня начнет получаться.

Вскоре она была достаточно заинтригована и связалась с коллегой, который занимался трудовым законодательством. Она спросила, что его интересовало в нормах трудового права, как он их изучал, и его ответы подсказали ей новые вопросы. В течение нескольких месяцев она изучила все, что ей нужно было знать в этой области для новой должности.

В следующий раз, когда на работе вас попросят овладеть какими-то умениями или знаниями или когда вы почувствуете, что вам нужно что-то изучить, поскольку это делают все коллеги, задайте себе несколько вопросов: «Почему это вызывает такой энтузиазм у других? Как это может облегчить мою работу?» И затем поищите ответы. Нужно найти один-единственный фактор, благодаря которому в вас пробудится интерес к «скучной» теме.

Уязвимость

Стоит только нам хорошо или даже прекрасно освоить новые навыки — и мы уже не хотим опять оказаться в ситуации, когда что-то другое не вполне удастся. На работе мы слышим, что надо экспериментировать и спокойно реагировать на неудачи. Но говорят, что следует использовать

свои сильные стороны. Поэтому нам страшно даже думать о том, что у нас что-то будет не получаться неделями или месяцами, что мы будем чувствовать себя неловкими и заторможенными, будем вынуждены задавать «глупые» вопросы и снова и снова нуждаться в пошаговом руководстве. Люди, умеющие учиться, позволяют себе быть уязвимыми и мирятся с положением новичков. Они даже чувствуют себя в нем довольно комфортно, управляя внутренним диалогом.

Обычно, когда мы пробуем что-то новое и при этом не добиваемся успеха, в голову приходят ужасные мысли: «Ненавижу это»; «Я идиот»; «Не справлюсь»; «Я разочарован в себе». Эти мысли не оставляют мозгу возможностей для обучения. В идеале мышление новичка должно быть уязвимым и сбалансированным: «Сначала у меня будет плохо получаться, потому что я раньше этим не занимался. И я знаю, что со временем научусь». В конце 1980-х гг. исследователи Роберт Вуд и Альберт Бандура обнаружили следующее: когда людей предупреждают, что в начале процесса приобретения новых навыков у них будут ошибки и что на ошибках надо учиться, результатом становится «повышенный интерес, упорство и более успешная деятельность».

У меня есть знакомый топ-менеджер по продажам из США, которого недавно назначили руководить азиатско-тихоокеанским отделением компании. Он с трудом привыкал к жизни за границей и работе с коллегами, принадлежавшими к другим культурам. Однако вместо того, чтобы признать себя новичком в незнакомой среде, он старался больше опираться на свой опыт продаж. Я помогла этому человеку осознать, что он сопротивляется положению новичка, и тогда он смог изменить внутренний диалог: теперь вместо «Здесь так некомфортно — лучше я сосредоточусь на том, что уже знаю» он говорил себе: «Мне нужно многое узнать об азиатской культуре. Я быстро учусь и легко справлюсь». По его словам, он сразу испытал облегчение: просто признав, что является новичком, он почувствовал себя менее глупо и более расслабленно. Менеджер начал задавать необходимые вопросы, вскоре стал открытым, заинтересованным и начал понимать свое новое окружение.

Способность быстро и постоянно приобретать новые навыки и знания крайне важно в мире, где все быстро меняется. Развивайте в себе стремление, самосознание, интерес и уязвимость — качества, которые позволят вам эффективно учиться.

Эрика Андерсен — основатель и партнер компании Proteus International, автор книг *Growing Great Employees*, *Being Strategic*, *Leading So People Will Follow*, и *Be Bad First*.

Глава 15

Четыре способа научиться лучше учиться

Моник Валькур

Напротив меня сидит генеральный директор телекоммуникационной компании и рассказывает о том, как его и других руководителей застала врасплох новая технология, подорвавшая в итоге бизнес компании. «Мы не заметили приближения WhatsApp», — говорит он, качая головой. Он хочет повысить свою способность учиться, отслеживать и понимать изменения внутри компании и за ее пределами. Он считает, что это важно не только для повышения результативности компании, но и для дальнейшего успеха его карьеры. «Мне перевалило за 50, и боюсь, что в следующий раз, когда я захочу сменить работу, меня сочтут негодным. Я видел это на примере множества других людей. Как мне не терять свежесть мышления и убеждать людей, что я все еще многое могу?»

Интуиция не обманывает его. Исследования показывают, что лидеры, которые годами мыслят и действуют, исходя из одних и тех же соображений и моделей поведения, склонны к застою, недостаточно высокой производительности или разрушительным действиям. Как сказал Дэвид Петерсон, директор по консультированию руководителей высшего звена и лидерству в Google: «Оставаясь в зоне комфорта, хорошо готовиться к сегодняшнему дню, но ужасно — к завтрашнему». Для поддержания успеха необходима гибкость при обучении.

Что значит быть гибким в учебе?

Гибкость при обучении — это способность быстро, постоянно учиться на практике. Те, кто умеет гибко учиться, хорошо соотносят один опыт с другим и легко избавляются от потерявших актуальность взглядов или методов. Иначе говоря, они могут забыть старое, когда требуются новые решения. Люди, обладающие подобным мышлением, обычно ориентированы на обучение и открыты новому опыту. Они экспериментируют, просят поделиться мнением об их работе и систематически анализируют свою деятельность.

Желание развиваться за счет приобретения новых навыков и освоения новых ситуаций — фундаментальный элемент ученической гибкости. Гибкие ученики ценят сам процесс учебы и получают от него удовлетворение, что повышает их мотивацию и способность извлекать уроки из своего собственного непростого опыта развития.

В результате они не занимают оборонительную позицию и готовы рисковать, например делать ошибки и выглядеть несведущими на публике. Таким был генеральный директор, о котором говорилось вначале. Наш разговор проходил на Форуме лидерства Института

коучинга (филиала Гарвардской медицинской школы) в Школе бизнеса IESE. Глава компании открыто говорил о своих проблемах и страхах, приглашая поделиться оценками четырех коучей, с которыми только что познакомился. К сожалению, многие лидеры упускают важнейшие возможности обучения, поскольку избегают задавать себе вопросы или намеренно выходить за пределы зоны комфорта.

Гибкость в учебе также подразумевает открытость новому опыту, людям и информации. Два профессора управления, с которыми я годами встречаюсь на научных конференциях, представляют оба конца спектра. У профессора А. ненасытный аппетит к новым идеям. Несмотря на высокое положение в научных кругах, он общается со студентами магистратуры и младшими преподавателями малоизвестных университетов с не меньшим энтузиазмом, чем с научными светилами. Ему далеко за 70, но он полон сил и энергии и считается активным лидером своего направления исследований. В отличие от него профессор Б. практически не проявляет интереса к ученым за пределами устоявшегося круга последователей. В его презентациях, как правило, перефразируются старые идеи. Он уже давно не писал ничего нового. Когда-то он сделал не одно открытие в своей сфере, однако низкий уровень гибкости при обучении сопровождает сегодня закат его карьеры. Он попал как раз в ту ловушку, которую стремился избежать тот самый генеральный директор.

Как развить ученическую гибкость?

Поскольку для того, чтобы учиться гибко, необходимо распознавать и менять автоматические привычки, помощь коуча будет неоценима. Коучинг, который Петерсон называет «крайне кастомизированным решением обучения», помогает клиентам понять, как работает их ум и как заставить работать его лучше. Но, даже если вы не работаете с коучем, можете самостоятельно предпринять шаги, чтобы стать более гибким учеником.

Попросите оценить вашу работу

Вспомните одного или несколько человек, которые взаимодействовали с вами или наблюдали, как вы работали над конкретной задачей. Скажите им, что для вас важно их мнение о ваших успехах, и спросите, что можно было бы сделать по-другому в следующий раз. Чтобы их ответы дали максимальный эффект, старайтесь не поддаваться искушению и не начать защищаться. Поблагодарите их за информацию и затем спросите себя, чему можете поучиться.

Чтобы ослабить защитную реакцию и выработать мышление ученика, возьмите себе девиз, как у Петерсона: «Должен быть способ получше, но пока я его не знаю». Сила этого девиза заключена в слове «пока».

Как обнаружила психолог Кэрол Дуэк в ходе исследования, посвященного мышлению роста, если вы считаете, что всегда есть чему учиться, и вам привычен процесс погружения в незнакомые воды, вы можете освободить свой разум, избавиться от страха поражения и обеспечить себе свой успех.

Экспериментируйте с новыми методами или поведением

Чтобы выбрать модель поведения, которую стоит опробовать, Петерсон рекомендует проанализировать стоящую перед вами задачу и задать себе вопросы вроде: «Какую одну вещь мне сделать, чтобы изменить результат?» и «Что я сделаю по-другому в будущем?». Можно также проводить мысленные эксперименты и открывать новые возможности, глядя на проблему с разных точек зрения. Например, одна моя клиентка волновалась о том, как ей удастся провести первую встречу, посвященную вопросам развития своей новой команды очень талантливых менеджеров — специалистов по рынкам различных стран. Поразмыслив, она поняла, что зациклилась на идее, будто ей нужно знать больше, чем ее сотрудники, чтобы вызывать у них доверие. Но для нее, как для новичка, это было непосильной задачей. Продолжай она думать в том же духе, моя клиентка довела бы себя до стресса, а доверие к ней только падало бы. Перестав считать, что она должна быть экспертом в данной теме, и решив, что может принести больше пользы в качестве организатора, она смогла спланировать и провести встречу, на которой творческие идеи и предложения лились потоком. Команда, прежде страдавшая от плохой координации, смогла выйти на более высокий уровень взаимодействия.

Ищите связи между областями, кажущимися не связанными друг с другом

Петерсон, например, систематически применяет принципы, которые он использовал для изучения виноделия, в области развития лидерства. Энологи совершенствуют свое профессиональное мастерство, пробуя множество различных вин, сравнивая их и обсуждая с другими экспертами. Петерсон понял, что может добиться большего успеха в коучинге, консультируя очень разных специалистов, сравнивая лидеров по различным критериям и обсуждая их с другими экспертами. Если вы хотите испробовать этот метод, выберите область, в которой у вас имеется опыт, но которая не связана с вашей работой, и спросите себя, как вам применить имеющиеся знания к текущей задаче.

Выделите время на размышления

Все больше исследований демонстрируют, что систематические размышления о своем рабочем опыте существенно способствуют обучению. Чтобы обеспечить постоянный прогресс, возьмите за правило задавать себе вопросы вроде: «Чему я научился, выполняя эту задачу?» и «Что оказалось не так, как я ожидал?». Лидеры, размышляющие и призывающие к раздумьям, не только учатся сами, но и способствуют повышению контекстной осведомленности и укоренению привычки размышлять у других. Таким образом, они закладывают основы для того, чтобы их команды и организации проявляли бóльшую гибкость при обучении. Чему научился наш генеральный директор? Он, в частности, понял, что просил совета по текущей задаче у людей, чьи представления о ситуации совпадали с его собственными, и что он готов поучиться у двух представителей других областей. Он сформулировал, чему надеялся научиться благодаря беседам с ними, и договорился, что позвонит им на следующее утро.

Моник Валькур — консультант руководителей высшего звена, преподаватель управления, выступает в качестве основного докладчика. Она помогает клиентам, желающим иметь и сохранить работу, карьеру и жизнь, приносящие удовлетворение и высокие результаты. Читайте ее в Twitter: @moniquevalcour.

Глава 16

Учиться и работать можно одновременно

Лиана Дейви

Думая о том, каким образом вы хотите учиться и расти, не нужно составлять план развития, ориентированный на формальную программу обучения. Мы по умолчанию приравниваем развитие к структурированной деятельности под руководством инструктора, однако лучше думать о формальных программах как о закуске или десерте к вашему развитию, а не как о главном блюде.

Опора на формальные курсы чревата тремя опасностями. Во-первых, вы рискуете разочароваться, если окажется, что ваша организация не готова профинансировать ваше обучение ввиду наличия у нее других приоритетов. Во-вторых, не стоит недооценивать, чем грозит ваше отсутствие на работе: до и после обучения у вас возрастет нагрузка и команде придется заменять вас. И, наконец, такое обучение может усилить пассивное мышление и вызвать в вас ложное впечатление, будто ваше развитие находится в чьих-то, а не в ваших собственных руках.

Большинство потребностей в обучении можно удовлетворить на работе. Говоря «на работе», я имею в виду деятельность, которой вы будете заниматься в любом случае и которую сможете применить для развития нового навыка. Настроившись на развитие, вы можете использовать совещание команды как шанс улучшить коммуникативные навыки. Утро, посвященное ответам на электронные письма, может стать поводом опробовать новую организационную систему. День, проведенный в общении с клиентами, — возможностью учиться расширять клиентскую базу.

Следующие методы могут помочь вам интегрировать обучение в работу.

Выберите навык, который хотите развивать

Определите, какой навык ценится в вашей организации. В отделе кадров вам могут подсказать, есть ли в компании модель компетенций или система назначений, определяющая необходимые для конкретного карьерного пути навыки, знания и качества. Если официального списка компетенций нет, попросите вашего менеджера или коллег сказать, какие навыки, на их взгляд, являются наиболее важными для вашего развития. Я рекомендую выбрать только один навык, но существенный и сделать его целью своего развития на ближайший год. Например, вы можете начать работать над улучшением своего стратегического мышления или коммуникативных навыков либо над усовершенствованием собственного имиджа и личного бренда.

Изучите навык, который хотите развивать

Практически любые темы освещаются в блогах экспертов, не говоря уже о почти бесконечном числе видеороликов на YouTube. То есть в вашем распоряжении так много учебного материала, что его хватит на всю жизнь. Найдите время, чтобы изучить некоторые из этих текстов и видео, и заведите папку, где будете помещать файлы, посвященные составным частям выбранного навыка. Скажем, если вы совершенствуете коммуникационные навыки, окажется, что в них можно выделить такие элементы, как оттачивание идей и контента, более ясное изложение мыслей на письме, усиление навыков устного общения и развитие навыков слушания. Чем бы вы ни пользовались — старомодными карточками или современным приложением, организуйте и отслеживайте новую информацию таким образом, чтобы каждый компонент можно было изучить вглубь. Сосредоточившись на одном элементе, вы найдете в нем новые аспекты. Например, устные коммуникации потребуют поработать как над вербальной, так и над невербальной презентацией.

Определите цели поступательного развития

Разобравшись в различных элементах навыка, над которым вы работаете, выберите один и разбейте его на более мелкие составные части. Совершенствуя, например, коммуникационные навыки, вы можете решить, что сами по себе ваши идеи хороши, но вы плохо излагаете их на собраниях, будучи слишком робким. Прежде всего поставьте перед собой конечную цель и затем двигайтесь в обратном направлении маленькими, но важными шажками. Если вы мечтаете вести себя на собраниях более активно и хотите, чтобы ваши идеи были услышаны, обещайте себе выступить с одним комментарием на следующем заседании. После такого рода тренировок можно задаться новыми целями, например выражать мысли более кратко или не соглашаться с кем-либо публично. Запишите эти цели и вычеркивайте их из списка по мере того, как конкретный навык будет освоен.

Попросите коллегу об обратной связи

Вы быстрее продвинетесь вперед, если спросите коллегу, как, по его мнению, вы справляетесь с поставленной задачей. Для начала в общих чертах расскажите, над чем вы работаете, и попросите оценить вас или дать совет. Затем перечислите свои конкретные цели и попросите собеседника понаблюдать за вами и высказаться по поводу ваших действий. Не превращайте это в обременительную формальность, вам нужен просто быстрый взгляд со стороны. Работаете над коммуникативными навыками? Тогда перед началом собрания скажите: «Я стремлюсь к тому, чтобы выразиться более кратко. Не могли бы вы обратить внимание на то, как у меня получается?» После собрания вы сможете немедленно получить отзыв и несколько советов. Время от времени устраивайте более продолжительное и детальное обсуждение того, что наблюдает ваш коллега и что бы он рекомендовал на следующий раз.

Достигнув одной цели, переходите к следующей. Работайте над каждой целью по очереди, пока не освоите один элемент навыка. Затем перейдите к следующему элементу и повторите процесс. В случае с коммуникативным навыком на его изучение и совершенствование может уйти целый год (и даже целая жизнь). Упоминайте о своих усилиях в разговорах, касающихся результатов вашей деятельности, чтобы ваш босс понимал, над чем вы работаете, и мог поддержать вас.

Используя свою текущую работу в качестве возможности приобретения новых навыков, вы контролируете собственное развитие. Вы не перегружаете себя, добавляя новые задачи в и без того переполненный календарь. Вы не перекладываете на других ответственность за собственные рост и развитие. Вы постоянно подпитываете себя знаниями.

И вот вы заслужили десерт. Изучив все, что можно, из бесплатных источников, применив новые знания и освоив новые навыки, проделав

трудную работу по получению обратной связи и ее применению, вы заработали доступ к формальным обучающим программам и не должны стесняться просить о них. Учитывая все, что вы уже вложили в собственное обучение, вы сможете сполна воспользоваться всеми преимуществами того, чему научитесь далее.

Лиана Дейви — соучредитель компании 3COze Inc., автор книги *You First: Inspire Your Team to Grow Up, Get Along, and Get Stuff Done* и соавтор книги *Leadership Solutions: The Pathway to Bridge the Leadership Gap*. Читайте ее в Twitter: @LianeDavey.

Глава 17

Четыре правила, которым следуют люди, постоянно приобретающие новые навыки

Майк Кихоу

Я работаю в сфере онлайн-обучения и каждый январь сталкиваюсь с наплывом желающих учиться. Возможно, это объясняется тем, что в новогодние праздники люди принимают важные для себя решения или встречаются с друзьями и коллегами, в жизни которых произошли большие карьерные перемены.

К сожалению, первоначальное желание учиться часто улетучивается. Исследования показывают, что от 40 до 80% учащихся бросают онлайн-курсы. Те, кто сдается, многое упускают. В ходе исследования, в котором приняли участие более 50 000 человек, окончивших массовые открытые дистанционные курсы на Coursera, 72% респондентов сообщили о плюсах обучения: они стали более эффективно выполнять текущую работу, нашли новую или получили прибавку к зарплате.

Работая в отделе кадров крупной банковской корпорации и компании, занимающейся стратегическим кадровым консалтингом, я видел, как обучение и саморазвитие влияет на мобильность карьеры и что может привести людей к краху. Я обнаружил, что очень многое зависит от четырех важных правил.

Сосредоточьтесь на навыках, ставших актуальными недавно

Требования к работе быстро меняются. Чтобы соответствовать им, сфокусируйтесь на освоении тех навыков, которые только-только

приобрели значимость для вашей отрасли. Это можно сделать двумя путями.

Во-первых, посмотрите, какими навыками обладают люди, которых берут на работу в вашей отрасли. Изучите свежие объявления о вакансиях от ведущих компаний и обратите внимание на компетенции, упоминающиеся чаще других. Во-вторых, свяжитесь с теми, чья работа вам нравится. Если вы, например, хотите знать, какие навыки и технологии продаж выходят на первый план сегодня, поговорите со специалистами по продажам высокого уровня. Спросите их, чему они учатся, чтобы оставаться успешными работниками, и какими навыками, на их взгляд, необходимо овладеть, чтобы стать перспективным кандидатом на более высокую должность.

Не стесняйтесь обращаться к знакомым с подобными вопросами. Чаще всего люди с удовольствием делятся информацией. Им хочется, чтобы на работу приходили все более способные люди, полностью отвечающие современным запросам и тенденциям.

Получив представление о наиболее актуальных навыках, попросите этих специалистов порекомендовать конкретные онлайн-курсы, наиболее ценные с практической точки зрения. Найдите те курсы, которые будут полезны в вашей работе, а не просто познакомят с новыми идеями. Например, можно поискать занятия, проводимые лучшими специалистами в вашей отрасли, или ресурс, созданный совместно с компанией, вызывающей у вас восхищение.

Учитесь синхронно

Микрообучение — применение онлайн-инструментов обучения в удобное время и в удобном месте — становится все более важной частью учебы и развития. У него есть свои преимущества, в том числе свобода распоряжаться своим временем, удобство и легкоусвояемый контент.

Но у него есть и недостатки. Часто эти асинхронные занятия не приносят результатов: без хотя бы эпизодического взаимодействия ученика и учителя в режиме реального времени, личного или онлайн, многие студенты теряют мотивацию. Исследования Джоанны Макиннерни и Тима Робертса показывают, что «чувство изоляции», возникающее у некоторых онлайн-студентов, «может сделать интернет-среду обучения неблагоприятной». Они говорят о необходимости более синхронного опыта. Рикардо Мендоса-Гонсалес также считает взаимодействие и сотрудничество критически важными факторами эффективного обучения.

В своей работе я постоянно вижу, что, когда онлайн-студенты записываются на очные курсы, где взаимодействуют с преподавателем и друг другом не реже раза в неделю, они дольше не бросают учебу и больше усваивают. Часто в подобных программах предлагаются

материалы, с которыми можно работать индивидуально. Но дух товарищества может служить прекрасным мотиватором, как и желание не отставать от группы.

Когда очного курса нет, найдите знакомого, имеющего аналогичные цели обучения. Договоритесь еженедельно проходить онлайн-обучение вместе. Вы сможете многому научиться, слыша вопросы друг друга. А помогая товарищу усвоить новый материал, вы сами сможете лучше понять, запомнить и использовать новую информацию.

Немедленно применяйте полученные знания

Исследования Кристофера Мадана и Энтони Сингхала показывают, что делать то, чему вы научились, крайне важно, поскольку «действие закрепляет запоминание, работая на стратегию кодирования».

С такой проблемой сталкиваются многие инженеры, когда ищут работу сразу после колледжа: они завязли в теории, и у них мало опыта применения полученных знаний на практике. Онлайн-обучение иногда чревато подобными трудностями. Например, можно неделями смотреть видеоролики о настройке распределенной вычислительной системы, но если я сразу же не пойду на Amazon Web Services и не применю полученные знания, то забуду бóльшую часть усвоенного.

Чему бы вы ни учились, находите возможности использовать новые навыки. (Вы не только закрепите их, но и сможете выявить непредвиденные проблемы.) В зависимости от навыка можно принять участие в совместном проекте на работе или запустить собственный небольшой проект дома. Или же можно найти в интернете имитационные упражнения, соответствующие вашим задачам.

Установите ориентир

Как и марафонцам, людям, которые учатся онлайн, нужна четкая цель. Рентабельность инвестиций (времени и денег) трудно оценить в краткосрочной перспективе. Но тех, кто упорно стремится вперед, обычно ждет крупный приз — новая работа, повышение или шанс возглавить проект. Поэтому определите конкретную карьерную цель и не забывайте о ней, пока учитесь.

Конечно, ориентир будет меняться по мере вашего развития. Обучение — процесс, длящийся всю карьеру. Достигнув одной большой цели, ставьте перед собой следующую. Так вы сделаете обучение частью повседневной жизни. Чем больше вы будете учиться, тем меньше вероятность того, что вы остановитесь.

Майк Кихоу — соучредитель компании BitTiger. Раньше работал консультантом в Deloitte и HR-аналитиком в Citi.

Глава 18

Разговаривая сами с собой (вслух), мы помогаем себе учиться

Ульрих Бозер

К тому времени как психолог из Иллинойсского университета Брайан Росс записался на курс информатики, он успел забыть, что значит учиться. Среди других студентов он выделялся бородой и лысиной. Росс был на десять лет старше всех и оставался для остальных учеников «тем мужиком». Он нервничал.

Но у него было преимущество. Росс занимается исследованием обучения и знаком с эффективной, но часто недооцениваемой стратегией, известной как самообъяснение. Подход заключается в том, чтобы задавать себе пояснительные вопросы вроде: «Что это значит?» или «Почему это важно?». И особенно полезно задавать их вслух. Исследование, проводившееся Дианой Бери, показывает, что люди, сами себе объясняющие понятия, усваивают почти в три раза больше, чем те, кто этого не делает. Чтобы обогнать более молодых коллег, Росс задавал себе множество вопросов. Он постоянно спрашивал себя, читая заданные тексты. После каждого абзаца, после каждого предложения он спрашивал себя: «Что я прочитал? Как это связано с предыдущим? Встречалась ли мне данная идея раньше?»

К концу курса Росс обнаружил, что, несмотря на свой ограниченный опыт и отсутствие компьютерной грамотности, он мог ответить на многие вопросы, на которые другие ученики не знали ответа, и понимал программирование так, как те не понимали. «Иногда у меня было преимущество, — говорит он. — Я видел более широкую картину».

Вот как применить самообъяснение в обучении.

Разговаривайте с собой

У бесед с самим собой плохая репутация: часто кажется, что бормочущий себе под нос человек страдает психическим расстройством. Не стоит делать это на людях. Но разговаривать с собой необходимо для самообъяснения и в целом полезно для обучения. Начать с того, что тем самым мы снижаем темп — а когда мы не торопимся, то получаем больше знаний.

Разговор с собой также помогает нам думать о том, как мы думаем. Разговаривая с собой, мы обычно задаем себе вопросы вроде: «Откуда я знаю, что знаю это?»; «Что меня смущает?»; «Я действительно это знаю?». Нажимаем ли мы кнопку паузы, слушая подкаст, или

останавливаемся, чтобы обдумать прочитанное в учебнике, мы думаем о том, как мы думаем, — а потому лучше усваиваем учебный материал.

Спрашивайте почему

Самообъяснение может породить интерес к тому, что в противном случае осталось бы неизученным. Для этого надо задать себе вопрос «Почему?». Если мы действительно хорошо знаем тему, ответить на вопросы «Почему?» не так тяжело. Если я задам вам такой вопрос о вашем родном городе, вы ответите на него довольно легко. Вопросы «Почему?» становятся трудными, когда мы чего-то не знаем, — и они дают возможность получить опыт и знания.

Для иллюстрации этого метода давайте рассмотрим вопрос: «Почему на воде возникают волны?» Некоторые из нас смогут, заикаясь, дать самый простой ответ. Что-нибудь вроде: «Ну, волны связаны с ветром. Когда ветер дует над поверхностью воды, он создает на ней рябь».

Но затем неизбежно возникают следующие вопросы: «Почему ветер поднимает воду?» или «Почему бывают волны, когда ветра нет?». Этого мы не знаем. По крайней мере я не в курсе, и тогда я начинаю искать ответ в интернете и читаю о том, как энергия движется сквозь воду. В конце концов я узнаю гораздо больше.

Обобщайте

Обобщение — простой способ самообъяснения, поскольку, когда мы описываем идею собственными словами, это способствует обучению. Возможно, у вас в жизни бывал такой опыт. Вспомните, например, когда вы читали в журнале статью, а затем подробно пересказывали ее другу. Это форма обобщения: вы с большей вероятностью сохраните в голове информацию из статьи после этого.

В следующий раз, когда кто-то — начальник, супруга, друг — дает вам подробные инструкции, повторите их вслух. Таким образом вы обобщите знания и, скорее всего, будете помнить усвоенное.

Устанавливайте связи

Одно из преимуществ самообъяснения в том, что оно помогает людям увидеть новые связи и ассоциации. Связи улучшают память. Когда вы объясняете себе какую-нибудь идею, ищите, как она соотносится с другими. Это одна из причин, по которой работают методики наподобие мнемоники. Мы лучше помним цвета радуги, потому что связываем первые буквы в названиях цветов и в словах фразы «Каждый охотник желает знать, где сидит фазан».

Когда мы замечаем связи в области своей специализации, то лучше понимаем ее. Этим можно объяснить, почему Брайан Росс так успешно

пользовался самообъяснением. Изучая программирование, он старался объяснять его себе, опираясь на разные слова или понятия.

«Значительная часть самообъяснения заключается в установлении связей, — рассказывает Росс. — Вы говорите себе: “Ага, оно работает, потому что это ведет сюда, а это — туда”».

Самообъяснение должно войти в набор инструментов обучения сегодняшних работников, так как экономика предъявляет новые требования к установлению связей, применению новых идей и навыков. Генеральный директор компании AT&T Рэндалл Стивенсон говорит, что люди, трудящиеся в технологической сфере, должны учиться онлайн не менее пяти часов в неделю, чтобы их навыки морально не устарели. Возможно, им понадобится найти для этого уединенное место, где они не будут смущаться разговаривать вслух с самими собой.

Ульрих Бозер — старший научный сотрудник Центра американского развития, где он также инициировал и возглавляет исследования в области обучения. Автор книги «Как научиться учиться: Навыки осознанного усвоения знаний»^[7].

Часть V

Приобретите новые навыки

Глава 19

Станьте экспертом

Дороти Леонард, Гэвин Бартон, Мишель Бартон

«Не знаю, что бы мы без него делали!» — недавно сказал нам руководитель компании, входящей в Fortune 100, о блестящем лидере одного из ее проектов. Похожие слова о многих высококвалифицированных специалистах мы слышали во время более чем сотни интервью, которые проводились нами в рамках исследования, посвященного использованию и обмену знаниями. В больших и маленьких организациях, включая NASA, Лесную службу США, SAP и Raytheon, руководители говорили о своей зависимости от коллег, обладающих «глубокими познаниями» — важным для бизнеса опытом, накопленным за годы работы и способствующим принятию разумных быстрых решений как стратегических, так и тактических. Эти знатоки могут быть торговыми представителями, техническими экспертами, антикризисными менеджерами или специалистами по управлению рисками, но все они считаются в организации лучшими в своей области.

Поскольку глубокие познания укоренены в сознании и иногда люди даже не осознают, что владеют ими, их не так легко передать другим. Это серьезная проблема как для организации, так и для тех, кто сам надеется стать экспертом. В некоторых профессиях практика является частью обучения. Например, врачи учатся, работая интернами и ординаторами, прежде чем начать работать самостоятельно. Но в области менеджмента такой возможности нет. Вы сами отвечаете за свое развитие. Если вы хотите стать лучшим в своей организации, но у вас нет времени или возможности освоить весь опыт ваших предшественников, нужно приобретать знания по-другому. Цель этой статьи — помочь вам в этом.

Редкий актив

Глубокие познания — не просто факты и данные, доступ к которым есть у всех. Они включают в себя ноу-хау — эффективные способы мышления, принятия решений и поведения, которые снова и снова ведут к успеху. Поскольку глубокие познания, как правило, опираются на опыт, на их приобретение требуется время. Их можно обнаружить лишь у немногих. Часто им угрожает опасность. Беби-бумеры, часть которых обладает знаниями, жизненно необходимыми для их компаний, массово выходят на пенсию. И даже в тех организациях, где ключевым экспертам еще далеко до пенсии, нередко всего лишь несколько человек обладают глубокими познаниями в определенных областях. Если они уйдут или заболеют, их знания будут утрачены. В некоторых отраслях быстрый рост или географическое расширение вызывает внезапную потребность в знаниях и умениях, которые сотруднику с большим опытом было невозможно получить ранее. Какова бы ни была причина, утеря или нехватка глубоких познаний может нанести урон компании в случаях, когда работа не выполняется в срок, клиент отдалается или процесс идет наперекосяк.

Потенциальные потери организации — возможности для тех, кто хочет стать экспертом. Людей с глубокими познаниями не найдешь на стороне или среди выпускников учебных заведений. Сотрудники с высоким потенциалом, доказавшие способность быстро и эффективно приобретать опыт, всегда будут пользоваться повышенным спросом.

Как приобрести глубокие познания? Сознательно думая о том, как работают эксперты вашей организации, и целенаправленно участь у них. Конечно, вы не можете стать копией другого человека, да это и не нужно. Люди с глубокими познаниями уникальны; они продукт своего неповторимого мышления, образования и опыта. Но вы должны уметь выявить именно те элементы познаний и поведения этих людей, которые и делают их такими ценными для организации. Например, рассказывая мне о вышеупомянутом эксперте — руководителе проекта, его коллега говорил о нем как об исключительном управленце, способном с

легкостью решать любые технические проблемы и раскрывать в людях лучшие стороны. Мой собеседник сказал, что сначала он не знал, как тот это делает. Но, присмотревшись, он понял, что руководитель проекта мотивирует членов своей команды за счет того, что раздает им задания в соответствии с их интересами, предоставляет им возможности познакомиться с клиентами, наделяет их личной ответственностью за недостатки и ошибки, а также отмечает их успех. С технической точки зрения руководитель проекта использовал определенные диагностические вопросы, чтобы лучше понимать сложные проблемы.

Его коллега, который им восхищался, мог бы зафиксировать и воспроизвести эти модели поведения, но не стал. Во-первых, сам эксперт никогда не формулировал свой подход к лидерству. Он просто находил закономерности в собственном опыте и использовал решения, работавшие в прошлом. Для него это было естественным, как мышечная память. Во-вторых, его коллега привык к тому, что люди «навязывали» ему их опыт. Так работают школы и формальные программы обучения управлению. Но в сегодняшней конкурентной рабочей среде этой модели недостаточно. Вы не можете рассчитывать, что компании или наставники снабдят вас всеми необходимыми навыками и опытом. Вы должны научиться «вытягивать» из других глубокие познания.

Правильный подход

Давайте рассмотрим некий пример, в котором собраны детали из историй множества руководителей, которым мы помогли приобрести глубокие познания.

Мелисса более восьми лет работает в крупной международной компании, производящей пиво, а до того она трудилась в розничном магазине, торговавшем продукцией этой компании. В настоящий момент женщина занимает должность торгового представителя, но мечтает стать региональным вице-президентом. Стремясь стать более ценным сотрудником для организации (на самом деле для любой компании — производителя напитков), она задумалась, на кого из коллег хотела бы походить. Джордж, директор, поднявшийся по карьерной лестнице с должности сотрудника отдела продаж, известен всем как человек, умеющий принимать решения, прекрасно вести переговоры и внедрять инновации. Ему свойственно удивительное стратегическое и тактическое видение всех аспектов бизнеса — от варки пива до проблем потребителей, и его страсть к сухим данным уравновешивается вниманием к людям на местах. Иными словами, он прекрасный образец для подражания.

Конечно, не все, что знает Джордж, одинаково существенно. И у Мелиссы имеется некоторый свой опыт. Она не собирается полностью копировать Джорджа. Но она хотела бы так же хорошо, как Джордж, взаимодействовать с дистрибьюторами, в том числе оценивать и

мотивировать их. Ведь дистрибьюторы — это своего рода проводники компании на пути к ритейлерам и в конечном счете — к потребителям. Джордж много знает о дистрибьюторах, потому что раньше обслуживал их. Он начинал водителем грузовика и сделал карьеру прежде, чем его пригласили в пивную компанию. Но Мелисса не собирается работать на дистрибьютора, и ей не нужен весь опыт, наработанный Джорджем. Что ей требуется, так это выявить ключевые навыки, благодаря которым коллега так эффективно работает с дистрибьюторами, понять его подходы и скопировать важнейшие модели поведения.

К счастью, Джордж готов делиться глубокими познаниями с Мелиссой, но у него нет ни возможности, ни особого желания делать ее обучение собственным приоритетом. Поэтому Мелиссе предстоит самой придумать, как учиться у него. Она может выбрать один из двух взаимоисключающих подходов. В частности, она может побеседовать с Джорджем и попросить рассказать истории, которые позволят ей добрать недостающий опыт. Люди, желающие стать экспертами и не работающие бок о бок с теми, с кого хотят брать пример, обычно выбирают этот метод. Если Мелисса хорошо умеет задавать вопросы, а Джордж способен передать большую часть своих знаний, она многому научится. Например, Джордж мог бы рассказать, как он впервые обнаружил, что, используя данные о продажах, можно убедить менеджеров магазина в том, что товары его компании лучше помещать на наиболее заметных и удобных для покупателя местах выкладки.

Однако у этого процесса есть ограничения. Джордж не может рассказать Мелиссе все, что знает, потому что его знания спрятаны у него в подсознании и он не вспоминает о них, пока не возникнет конкретная ситуация. Кроме того, он часто не отдает себе отчет в том, каким стилем общения, методами диагностики и языком тела он пользуется.

Как Мелиссе научиться этим вещам? С помощью процесса, который мы называем ОРРТУ (observation — наблюдения, practice — практика, partnering — партнерство и совместное решение задач, taking responsibility — ответственность). Процесс наблюдения предполагает повторение и систематический анализ действий эксперта. Практика требует выявить конкретное поведение или же задачу, которую можно попытаться решить самостоятельно, но под наблюдением и с обратной связью. Партнерство и совместное выполнение задач означает активное изучение и решение проблем сообща с экспертом. И, наконец, когда вы готовы, вы можете взять на себя значительную часть функций эксперта. Параллельно вы должны целенаправленно размышлять над каждым уроком и усваивать как можно больше.

Когда Мелисса просит Джорджа о помощи, она старается подобрать такую формулировку, чтобы просьба выглядела как возможность для обоих, поскольку, если в компании будет второй эксперт по работе с дистрибьюторами, у первого появится больше времени на решение

других задач. Мелисса также обещает структурировать процесс обмена знаниями, чтобы не перегружать и без того плотный график коллеги.

Далее она разрабатывает план действий, в котором указывает ближайшие и конечные цели и шаги по их достижению, а также предполагаемые сроки (рис. 19.1). Джордж и, возможно, его начальник должны будут утвердить этот план.

В процессе Мелисса записывает, чему научилась. Можно подумать, что это ненужная работа, потому что мы все очень хорошо помним, что наблюдали или делали, и мы считаем, будто понимаем, почему эксперты ведут себя именно так. Но ведя записи, вы вынуждены проверять свои предположения. Они точно фиксируют прогресс (позволяя пересмотреть цели, если нужно) и позволяют проверить, научились ли вы тому, что планировали вместе с экспертом. Вам нужно будет задавать себе вопросы вроде: «Каков был контекст ситуации?»; «Что и почему сделал эксперт?»; «Что сделал я и какую обратную связь получил?»; «Что сработало? Что нет?»; «Что делать дальше?».

На этапе наблюдения Мелисса сопровождает Джорджа во время регулярных визитов в магазины. С его стороны не требуется дополнительного времени или усилий, но для нее эти походы оказываются чрезвычайно полезными. Прежде чем войти в магазин, Джордж задает ей вопрос: «Что в магазине указывает на то, что его обслуживает дистрибьютор высшего класса?» Она видит, что Джордж обращает пристальное внимание на такие детали, как расположение продуктов в холодильнике, цена по сравнению с ценой конкурентов, и даже на то, каким образом указываются цены. Мелисса слушает переговоры Джорджа с дистрибьюторами, отмечая, как коллега старается подчеркнуть широкие преимущества предложенных нововведений и задает наводящие вопросы об операционной деятельности, например: «Какие стимулы получают специалисты по продажам?» Телодвижения Джорджа говорят об эмпатии: он наклоняется вперед и внимательно слушает.

Через пару месяцев Мелисса готова применять на практике то, чему научилась у Джорджа. Еще несколько месяцев спустя она начинает решать проблемы вместе с ним. Когда Джордж просит ее помочь проанализировать, почему в конкретном регионе высокие объемы продаж, но очень низкая маржа, она видит, как полезно сравнивать результаты анализа данных с впечатлениями от посещения магазинов на местах. Она видит, как Джордж не соглашается, когда дистрибьютор настаивает на необходимости продолжать следовать неудачной стратегии (дескать, так всегда делали), и помогает ему найти три альтернативные стратегии. Когда она просматривает свои заметки с Джорджем, он говорит, что редко задумывается, почему делает именно то, что делает, но согласен с ее анализом.

Как вы могли заметить, у Мелиссы есть мотивация и упорство продолжать обучение — совершенно необходимые факторы для этого процесса. И Джордж рад помочь ей, что встречается среди экспертов чаще, чем можно подумать. Многие из тех, с кем мы беседовали, готовы поделиться знаниями — из интереса к коучингу или желая, например, уменьшить собственную рабочую нагрузку, заслужить одобрение начальства или получить шанс самим приобрести новые знания и найти новые возможности для инноваций.

Рис. 19.1. Инструменты приобретения глубоких познаний

Ваше становление как эксперта начинается с того, что вы решаете, у кого и как будете приобретать знания. Здесь приведена часть поэтапного плана, составленного Мелиссой — многообещающим сотрудником компании по производству напитков. Мелисса работает торговым представителем и мечтает стать ведущим специалистом в вопросах дистрибуции в своей организации. Она выбрала себе в наставники Джорджа, директора компании, который считается лучшим в этой области.

План действий

Наблюдение	Практика	Партнерство и совместное решение задач	От
<p>Ближайшая цель: два месяца.</p> <p>Научиться оценивать дистрибьюторов путем изучения магазинов, которые они обслуживают.</p> <p>Сделать: посетить пять магазинов с Джорджем и записать его наблюдения.</p>	<p>Краткосрочная цель: шесть месяцев.</p> <p>Научиться оценивать деятельность нашей компании с точки зрения дистрибьюторов.</p> <p>Сделать: побеседовать с тремя дистрибьюторами в регионе, спросить, какие три вещи мы делаем лучше и какие три — хуже, чем конкуренты.</p>	<p>Среднесрочная цель: 12 месяцев.</p> <p>Уметь диагностировать проблемы с дистрибьюторами при снижении продаж и предлагать решения.</p> <p>Сделать: проанализировать данные из проблемного региона и посетить там магазины; вместе с Джорджем посетить недостаточно эффективных дистрибьюторов, затем помочь ему составить план решения проблемы.</p>	<p>Ко</p> <p>24</p> <p>Ст</p> <p>по</p> <p>с д</p> <p>Сд</p> <p>ур</p> <p>ме</p> <p>и н</p> <p>Дж</p> <p>не</p>

По мере выполнения плана Мелисса ведет заметки, в которых фиксирует то, что она узнала. Затем она просматривает записи и обсуждает их с Джорджем.

Журнал обучения

Февраль 2011 г.	Август 2011 г.	Март 2012 г.	Апрел
<p>Посетили с Джорджем пять розничных магазинов.</p> <p>Как прошло Изучили расположение продуктов в холодильниках и узнали процент наших продуктов, цены и рекламу по сравнению с конкурентами. Джордж переставил продукты в холодильнике! В ответ на протесты менеджера привел данные статистики, касающиеся расположения товаров, и менеджер уступил.</p> <p>Уроки Магазин наглядно демонстрирует, насколько хорошо работает дистрибьютор. Джордж обращал пристальное внимание на малозаметные детали. Понимаю, почему нужно чаще бывать на местах: это был хороший продавец, но в магазине нашлось то, что следовало улучшить.</p>	<p>Посетили Kevan Wine & Beer, дистрибьютора.</p> <p>Как прошло Разговор начал Джордж: обменялись любезностями, обсудили тенденции в отрасли (расположил к себе собеседника). Затем дал мне задать вопросы.</p> <p>Уроки У нас лучшие рекомендуемые цены, но реклама и продвижение не так хороши, как у конкурентов. Дистрибьютор высказал свое мнение о нашей деятельности. Можно ли договориться о том, чтобы мы узнавали его мнение ежеквартально? Может быть, улучшить петлю обратной связи с рекламными агентствами? Дистрибьютор упомянул популярный магазин поблизости, нужно зайти и выяснить, почему в нем так хорошо идут дела.</p>	<p>Побеседовали с тремя худшими дистрибьюторами Среднего Запада.</p> <p>Как прошло Дистрибьютор жалуется, что мы выпускаем второстепенные сорта по жесткому графику и у него образуется нехватка или излишек запасов (и истекает срок годности).</p> <p>Уроки Можно ли планировать партии меньшего размера, но чаще? Жесткий график оказывает эффект цепной реакции на всю дистрибуцию, от складского хранения до доставки и размещения в магазинах. Возможно, ведущие дистрибьюторы умеют справляться с этим, а недостаточно эффективные — нет. Нужно изучить вопрос, посетив больше дистрибьюторов и побеседовав с торговыми представителями.</p>	<p>Созда группу с микр пивом дистри Как п Посет также Уроки Дистри на скл линее линей внима 1) пом перей склад на бол чтобы только и не р Нужно стор</p>

Управляемый опыт

Подход, описанный в этой статье, работает лучше всего, когда у людей, выбравших карьеру эксперта, есть время учиться и они находятся рядом со своим наставником. Однако наши методы можно применять на расстоянии и в условиях дефицита времени. Например, в армии США этот подход частично применяется для передачи знаний от офицеров, служащих за границей, военнослужащим, которые будут дислоцированы в том же регионе. Процесс передачи опыта необязательно должен происходить один на один. Можно иметь более чем одного учителя-эксперта, и точно так же можно обучать более чем одного человека, желающего иметь глубокие познания в той или иной профессиональной сфере.

Какими бы продвинутыми ни были технологии сбора и анализа данных, во многих ситуациях мы все еще серьезно зависим от человеческих навыков, и этим навыкам лучше всего учиться у специалистов. Есть старая поговорка: «Здравый смысл приобретается с помощью неудачных решений». Но мы считаем, что эффективнее накапливать опыт под руководством умных людей, окружающих нас. Если вы наблюдаете за ними, общаетесь и решаете проблемы прежде, чем взять на себя полную ответственность, то вскоре вы станете такими же незаменимыми, как они.

Дороти Леонард — почетный профессор делового администрирования Гарвардской школы бизнеса и главный советник консалтинговой фирмы Leonard-Barton Group, проводящей семинары по этой и другими подобным темам. Она является автором или соавтором четырех изданных Harvard Business Review Press книг, в частности Critical Knowledge Transfer (Harvard Business Review Press, 2015).

Гэвин Бартон — управляющий директор консалтинговой фирмы Leonard-Barton Group и руководитель GB Performance Consulting. Имеет докторскую степень Бостонского университета. Соавтор книги Critical Knowledge Transfer.

Мишель Бартон — старший преподаватель Школы управления Бостонского университета, исследует стратегии обучения во время переходных периодов и кризисов.

Глава 20

Вы нуждаетесь во множестве наставников, а не в одном-единственном

Дори Кларк

Сегодня всякий знает, насколько важно иметь наставника на работе. Но все реже встречаются люди, которым удалось найти для себя такого учителя. В ходе тщательного изучения компаний, оказывающих профессиональные услуги, профессор Гарвардской школы бизнеса Томас ДеЛонг и его коллеги обнаружили: «Все наши собеседники старше 40 лет могли назвать своего профессионального наставника, но те, кто был моложе, часто не могли». Как отмечается в исследовании, «более молодые профессионалы, пришедшие в компанию 20 лет назад, могли рассчитывать на то, что партнеры будут относиться к ним как к протезе». Сегодня текучесть кадров, увольнения и повышенные требования к результатам деятельности компании положили конец этому «молчаливому соглашению». Однако не нужно сдаваться в попытках найти наставника — нужно лишь расширить поиск.

Многие профессионалы добивались успеха, создавая неофициальные группы коллег, которые регулярно встречались, чтобы обсудить профессиональные проблемы и отчитаться друг перед другом. Но и менее формальные группы, иногда называемые советом наставников или личным советом директоров, также могут быть полезными.

Главное отличие между поиском «наставника» и созданием «совета наставников» заключается в том, что вам не нужно искать одного человека, который стал бы для вас идеалом. Вы можете разнообразить

критерии поиска и учиться у разных людей. Также вы можете избавиться от классического представления о наставнике как о том, кто старше и мудрее вас.

Наставники даже могут быть младше вас — на несколько десятков лет. Возьмем, к примеру, Хенк Филиппи Райан — криминального репортера, обладательницу премии Етту, о которой я писала в своей книге «Персональный ребрендинг». Она занялась сочинением мистических романов (один из которых принес ей награду) благодаря своей практикантке, написавшей роман. «Эта мысль постоянно вертелась у меня в голове, — рассказывала Райан. — Если она может написать книгу, то и я могу». Чтобы создать ваш собственный совет наставников, состоящий из талантливых коллег, старших профессионалов и младших коллег, задавайте себе следующие вопросы.

Чему конкретно вы хотите научиться?

Первый шаг в процессе формирования вашего совета наставников — строгая самооценка. В каком направлении вы хотите двигаться с профессиональной точки зрения и какие вам для этого нужны навыки? Если вы планируете сменить отдел — например, отдел продаж на отдел кадров, вам понадобится наставник с опытом работы в службе персонала. Если же вы хотите стать руководителем, будет правильно найти наставника, прекрасно умеющего распределять задания или строить отношения со сложными сотрудниками. И не забудьте о личных качествах: они существенны так же, как и практические умения. Кардинально улучшить профессиональные навыки можно, если развивать в себе терпение и смирение. Здесь тоже можно поискать образцы для подражания.

Кого уважаете больше всего?

Составив список необходимых вам навыков, перечислите обладающих ими людей, которых вы знаете и уважаете. Мыслите широко: это могут быть коллеги, лидеры или даже (подобно наставнице Райан) практиканты или младшие сотрудники. Когда я однажды выступала с докладом на тему наставничества в известной юридической фирме, одна из женщин-партнеров рассказала, как в начале карьеры она училась у своей же секретарши. Та проработала в фирме несколько десятков лет, хорошо разбиралась во внутренних интригах и учила ее не давать себя в обиду. На другом семинаре одна из руководительниц рассказала, что ее наставляет преподавательница йоги, помогая помнить о балансе работы и личной жизни.

Как проводить больше времени с наставниками?

Продумать состав совета наставников — это хорошо, но польза будет только гипотетической, если вы не постараетесь проводить с ними больше времени и больше у них учиться. Обдумайте, как и когда вы будете общаться с каждым наставником. С некоторыми из них, например сослуживцами, проблем не будет. С другими — профессором магистратуры или коллегой, перешедшим в другую компанию, — придется применить творческий подход. Приглашать их раз в месяц пообедать вместе? Периодически созваниваться по дороге домой? Договориться о встрече на конференции, которую оба собираетесь посетить? Для каждого человека возможности (и подходящие варианты) будут отличаться. Составьте список и запишите конкретные стратегии.

Как сделать отношения взаимными?

Как и в любых наставнических или спонсорских отношениях, нужно постараться тоже быть полезным в ответ. Обдумайте, какие навыки или качества вы можете предложить каждому человеку из своего списка. Скажем, если вы хорошо разбираетесь в социальных медиа, можете предложить наставнику помощь в настройке профиля на LinkedIn. Или, возможно, вы обладаете ценными для вашего наставника знаниями, не связанными с работой, и можете, например, порекомендовать ресторан или дать совет по поддержанию физической формы. Так вы будете друг у друга учиться, а не отнимать время (и вам не придется волноваться, что вы утруждаете своего гуру).

Профессиональный успех требует множества навыков, знаний и способностей — гораздо больше, чем мы можем надеяться овладеть самостоятельно. Вот почему так важно иметь наставников, которые могут помочь нам совершенствоваться. Архетипических наставников — добрых, всезнающих немолодых профессионалов — сегодня встретишь нечасто. Обновив наши представления о наставничестве и создав совет наставников, мы можем воспользоваться знаниями окружающих нас талантливых коллег.

Глава 21

Восемь способов прочесть (гораздо) больше книг в этом году

Нил Пасрич

Сколько вы читаете?

Большую часть своей взрослой жизни я читал, может быть, пять книг в год — если повезет. Парочку прочитывал в отпуске, и у меня всегда месяцами лежало несколько штук на тумбочке возле кровати.

Но в прошлом году я удивил сам себя, прочитав аж 50 книг. В этом году я близок к тому, чтобы осилить сотню. Я никогда не чувствовал в себе столько творческой энергии. Я стал интереснее как личность, лучше как отец и начал значительно больше писать. Активное чтение дало мне новые преимущества.

Мне жаль, что раньше я читал мало.

Почему я ждал 20 лет?

Сегодняшний мир предназначен скорее для скольжения по поверхности, чем для глубокого погружения, поэтому мне понадобилось время, чтобы понять, какие изменения заставили меня читать больше. Ни одно из них не связано со скоростью чтения. На самом деле я читаю довольно медленно.

Ниже я, исходя из собственного опыта, объясню, как начать больше читать.

Сделайте чтение основным домашним развлечением

В 1998 г. психолог Рой Баумайстер и его коллеги провели знаменитый «эксперимент с шоколадным печеньем и редисом». Они разделили испытуемых на три группы и попросили их ничего не есть в течение трех часов до эксперимента. При этом участникам из первой группы дали шоколадное печенье и редис и сказали, что можно есть только редис. Участникам из второй группы тоже дали шоколадное печенье и редис и предупредили, что можно есть и то и другое по желанию. Третьей группе не дали ничего. После этого исследователи попросили все три группы попытаться решить сложную задачу, чтобы посмотреть, на сколько их хватит. Неудивительно, что первая группа, потратившая всю силу воли на то, чтобы не трогать печенье, сдалась первой.

Какое это имеет отношение к чтению? Телевизор в комнате, где вы проводите большую часть времени, — это та самая тарелка шоколадного печенья. Вас соблазняют множество телепередач, лишая вас воли, необходимой, чтобы взяться за книгу.

В стихотворении Роальда Даля «Телевизор» об этом сказано исчерпывающе:

«К тебе взываю я с мольбой:

Забудь про телевизор свой,

Его неплохо бы убрать,

Чтоб книжной полке место дать»^[8].

В прошлом году мы с женой перенесли наш единственный телевизор в темный, уютный подвал, а вместо него, рядом с входной дверью, повесили книжную полку. Теперь мы видим ее, случайно трогаем, проходим мимо десятки раз в день. А телевизор дремлет в подвале,

дожидаясь пока Toronto Blue Jays выйдет в плей-офф или Netflix выпустит новый сезон «Карточного домика».

Дайте публичное обязательство

В своей знаменитой книге «Психология влияния»^[9] Роберт Чалдини рассказывает о психологическом исследовании, по результатам которого выяснилось, что после того, как люди сделали ставки на скачках, их уверенность в шансах на победу выбранной лошади становится выше, чем до того, как ставка была сделана. Далее автор объясняет, почему обязательство является одним из шести орудий социального влияния. Почему же не думать о себе как о скаковой лошади? Сделайте ставку на чтение, зарегистрировавшись на Goodreads или ReSo, добавив в друзья нескольких коллег или друзей, и затем обновляйте профиль по мере чтения книг. Или рассылайте краткие обзоры прочитанных книг. Я делаю это ежемесячно с помощью Monthly Book Club Email. Я украл идею у автора бестселлеров Райана Холидея, рекомендующего отличные книги для чтения.

Найдите несколько списков рекомендованной литературы, заслуживающих доверия

Издательства выпускают более 50 000 книг в год. У вас есть время просматривать по тысяче новых книг в неделю? Его нет ни у кого, поэтому мы пользуемся подсказками вроде обзоров Amazon. Стоит ли пользоваться списками рекомендованных книг от книжных магазинов? Если вы, как и я, любите стенд «Выбор сотрудников» в независимых книжных магазинах, то согласитесь, что нет ничего лучше, чем взять в руки чью-то любимую книгу. Найти заслуживающие доверия списки так же легко, как рассылать свои собственные. Приложив некоторые усилия, вы, вероятно, найдете тот, что будет соответствовать вашим вкусам и интересам. Мне нравятся, в частности, списки Билла Гейтса и Дерека Сиверса. А еще — список Тима Феррисса, где писатель собрал рекомендации многих из слушателей своего подкаста.

Измените отношение к недочитанным книгам

Одно дело — бросить книгу недочитанной и переживать из-за этого. Другое — отказаться от идеи дочитать книгу до конца и радоваться своему решению. Все, что нужно, — изменить отношение. Просто скажите: «Уф! Наконец я сбросил этот груз и освободил место для жемчужины, которую прочитаю следующей». В этом вам поможет статья Тима Урбана The Tail End^[10], в которой он говорит о том, как много книг вам еще предстоит прочитать за всю жизнь. Осмыслив это число, вы захотите расчистить себе путь к оазису, ожидающему впереди.

Я бросаю по три-четыре книги на каждую дочитанную до конца. Я провожу «тест первых пяти страниц», прежде чем купить книгу (проверяю тон, темп и язык), и откладываю ее, если не могу осилить и половины.

Устройте «новостное голодание» и перестаньте тратить деньги на прессу

Я годами подписывался на The New York Times и пять журналов. Я менял журналы, чтобы они не надоедали, и мне всегда нравилось вынимать из почтового ящика свежий номер. Как-то раз, во время длительного отпуска, мне наконец удалось найти время, чтобы погрузиться в книги, и, вернувшись домой, я понял, что короткое, фрагментарное чтение СМИ мешает мне читать более глубокие вещи. Поэтому я отменил все подписки.

Чем еще хорош отказ от чтения новостей, кроме того, что вы не забываете ими голову? Лично мне за год удалось сэкономить более \$500. На эти деньги можно купить около 50 книг в год. Что бы я предпочел иметь через 10 или 20 лет — ценную коллекцию книг, которые я прочитал и из которых чему-то научился... или кучу старых газет? И не стоит забывать о местной библиотеке. Если скачать Library Extension, можно увидеть, какие бумажные и электронные книги можно получить бесплатно буквально за углом.

Чаще меняйте книги на полке

Годами я считал книжную полку постоянным и даже декоративным объектом: вот она, рядом с полкой, заставленной вазочками! Теперь я считаю ее развивающимся организмом. Постоянно движущимся. Постоянно меняющимся. На этой неделе я, вероятно, добавлю туда примерно пять книг и избавлюсь от трех-четырех. Книги поступают из библиотек, потрясающего букинистического магазина, местных независимых и сетевых магазинов и, конечно, интернет-магазинов. Они покидают дом, когда мы отдаем их друзьям, продаем в букинистические магазины или возвращаем в библиотеку. Такая динамика означает, что я всегда иду к полке, а не мимо нее. В результате я больше читаю.

Читайте бумажные книги

Возможно, вы задаетесь вопросом, почему я не читаю электронные книги на мобильном устройстве, экономя время и силы на то, чтобы приносить и уносить книги. В эпоху цифрового кино и фотографий в том, чтобы иметь дома органично растущую коллекцию книг, есть что-то основательное. Если взглянуть глубже, то, пожалуй, книги представляют собой физическое отражение эволюции вашего разума в результате чтения. (Возможно, поэтому жена не разрешает мне ставить свои коллекции комиксов Far Side на ее полку.) И, поскольку многие из нас

целыми днями смотрят в мониторы, совсем неплохо для разнообразия взять в руки настоящую бумажную книгу.

Заново примените правило 10 000 шагов

Хороший друг однажды рассказал историю, которая запомнилась мне. Когда-то он услышал, что Стивен Кинг советовал людям читать около пяти часов в день. Мой друг сказал: «Ерунда. Кто может столько читать?» Спустя много лет он приехал в отпуск в штат Мэн. Он с подругой стоял в очереди в кинотеатр, и, как вы думаете, кто стоял перед ним? Стивен Кинг! Все время в очереди писатель простоял, уткнувшись носом в книгу. В зале кинотеатра Кинг читал, пока не погас свет. Когда после фильма свет снова включили, он сразу же достал и открыл книгу. Он читал, даже выходя из кинотеатра. Не знаю, правдива ли эта история. Но, думаю, она отражает важную мысль. Читать гораздо больше — возможно. В сутках прячутся свободные минуты, и, если сложить их все, получится много.

Некоторым образом это похоже на правило 10 000 шагов. Бродите по магазину, паркуйтесь подальше от входа, ходите за своими детьми по дому — и вот уже вы сделаете 10 000 шагов.

С чтением то же самое.

Большую часть жизни я читал всего пять книг в год — в отпуске и во время длинных перелетов. «У меня будет много свободного времени, — думал я. — Лучше взять с собой несколько книг».

Когда я читаю теперь? Все время. Несколько страниц тут. Несколько страниц там. У меня в сумке все время лежит книга. Обычно по утрам, пока мой мозг находится в активном режиме обучения, я читаю нехудожественную литературу, а вечером, перед сном, когда мне хочется мысленно перенестись в другое место, — художественную. Несколько страниц, прочитанных в течение дня, складываются в целые книги.

Читайте с удовольствием.

Нил Пасрич пишет об осознанной жизни. Он автор шести бестселлеров The New York Times, проданных тиражом более 1 млн экземпляров, в том числе The Book of Awesome и «Формула Счастья»^[11]. Он ведет отмеченный наградой подкаст 3 Books, в котором в течение 15 лет пытается составить список тысячи наиболее влиятельных книг. Более 50 раз в год выступает на мероприятиях TED, SXSW и Гарвардского университета. Бесплатно читайте его статьи на <https://www.neil.blog/>.

Глава 22

Три способа использовать МООК для продвижения карьеры

Уолтер Фрик

Большинство тех, кто записывается на МООК — массовые открытые онлайн-курсы, — никогда не оканчивают их. Более 50% не проходят и половину учебного материала. Эти данные ошибочно используют как доказательство того, что МООК ничего не дают, что люди бросают их и в итоге не получают никакой пользы. Такой вывод подразумевает, что, дабы извлечь ценность из онлайн-обучения, нужно пройти полный курс в течение семестра. Будучи любителем МООК, могу сказать вам: это неправда. Я обнаружил как минимум три хороших способа поучиться на МООК — выбор будет зависеть от ваших целей и от времени, которое вы планируете потратить.

Пройдите курс полностью

В некоторых случаях имеет смысл получить сертификат, что означает, что вам придется усвоить весь курс и, как правило, потратить деньги. Получение сертификата на Coursera, edX или Udacity требует нескольких часов работы в неделю в течение нескольких недель или даже месяцев. В итоге вы сможете добавить в резюме информацию о прохождении курса.

Откажитесь от выполнения заданий

Еще один способ использовать МООК — это посмотреть все видео, но не делать «уроки». Минус такого метода — вы не получите сертификат, а иногда и полного доступа к контрольным заданиям или другим полезным материалам. Плюс — вы будете меньше страдать от стресса и можете заниматься в подходящем для вас темпе. Во многих случаях такой вариант доступен бесплатно.

Пройдите курс выборочно

И, наконец, иногда можно просто получить необходимое, пройдя материалы курса выборочно. Вы смотрите пару видеороликов, чтобы получить именно те знания, в которых нуждаетесь. Например, вы хотите научиться строить регрессионные модели в Excel. О регрессии можно узнать и из других источников, но инструкции в МООК часто бывают более качественными. Вместо того чтобы смотреть курс целиком, можно найти отдельный урок по статистике и посмотреть только его. На многих платформах смотреть видео выборочно можно бесплатно, однако некоторые, например Lynda.com, доступны по подписке.

Как понять, какой план подойдет вам? Прежде всего надо ответить на несколько вопросов.

В этой теме вы полный профан?

Если вы совсем незнакомы с темой, которую хотите изучить, имеет смысл пройти полный курс и получить сертификат. Выборочное изучение не подойдет просто потому, что вам будет трудно решить, что нужно усваивать в первую очередь (вы не знаете, чего именно вы не знаете). Отказаться от выполнения заданий — тоже вариант, но все же упражнения помогут вам понять и запомнить материал. Часто задания бывают доступны только в том случае, если вы платите за получение сертификата.

Если вы уже немного углубились в тему, но вам нужно расширить знания, возможно, полезнее будет просто прослушать курс или пройти его выборочно. Возможно, вы изучали маркетинг в университете или решали маркетинговые задачи на работе, но хотите освежить в памяти основы. Вы добьетесь своей цели, если просто просмотрите все видеоролики курса, не выполняя заданий или не заплатив за получение сертификата. Когда вы решите отточить конкретный навык, вам будет достаточно изучить нескольких выбранных видеороликов.

Сколько времени вы можете потратить?

Большинство людей, записавшихся на MOOK, не доходят до конца обучения, так как на это требуется много времени и сил (и, как правило, денег).

Пытаться пройти весь курс и получить сертификат имеет смысл только в том случае, если вы уверены, что можете выделить на это время. Если вы платите за MOOK, спланируйте время для занятий. Например, если вы ездите на работу на общественном транспорте, вы можете решить смотреть видеоуроки по пути на работу или домой, оставляя задания на вечера и выходные.

Если вы не можете выделить на прохождение курса несколько часов в неделю, то можете просто прослушать его или пройти выборочно — это позволит усваивать материал по собственному графику.

Как вы продемонстрируете другим то, чему научились?

Если вы учитесь ради собственного удовольствия, то, вероятно, не стоит платить за MOOK, поскольку главное, что дает оплата, — это сертификат. Но, если вы проходите курс для работы, вам нужно будет каким-то образом показать, чего вы достигли.

В некоторых случаях это можно сделать и без сертификата. Вы продемонстрируете новые знания в области финансов, если поможете отделу составить бюджет. Научившись разрабатывать мобильные приложения, вы проявите себя, создав приложение в рамках параллельного проекта. Если вариантов продемонстрировать новые навыки или знания достаточно, можно и не платить за курс. Но если нет возможности применить изученный материал в параллельных проектах или на рабочем месте, то, вероятно, имеет смысл заплатить за получение сертификата.

Предположим, что вы планируете продемонстрировать свои новые умения и знания в параллельном проекте и поэтому решили прослушать курс, не выполняя заданий. В таком случае заранее определите, что это будет за проект. Будьте реалистичны. Легко сказать, что после завершения курса вы в свободное время сделаете сайт. На практике же вам нужно будет решить, где взять время.

Никогда еще у человека, имеющего доступ в интернет, не было такого выбора бесплатных или почти бесплатных качественных образовательных ресурсов. Так почему бы не использовать их для развития своих навыков и карьеры? В конце концов, если вы этого не сделаете, это сделает кто-то другой.

Уолтер Фрик — старший редактор Harvard Business Review.

Глава 23

Нужна ли вам степень MBA?

Эд Батиста

Не реже раза в месяц амбициозный и трудолюбивый молодой человек лет 20 с небольшим спрашивает меня: «Мне нужно получить степень магистра делового администрирования?» Чтобы ответить на этот вопрос, важно определить, действительно ли эта степень поможет вам добиться того, чего вы хотите. Программы MBA дают преимущества трех различных типов, значительно отличающиеся в зависимости от школы.

Навыки практического лидерства и управления

За последние несколько десятилетий образование в сфере менеджмента претерпело значительные изменения. Раньше оно было посвящено в основном количественному анализу в таких областях, как финансы и операционная деятельность, и уделяло мало внимания другим аспектам организационной жизни. В результате людей, получивших степень MBA, часто считали крохоборами, близоруко

сосредоточенными исключительно на данных и далекими от задач, с которыми сталкиваются менеджеры в реальном мире.

Программы MBA отреагировали, расширив предложения в таких областях, как стратегия, организационное поведение и лидерство. Курсы обучения в бизнес-школах до сих пор остаются преимущественно количественными, но как заявил McKinsey бывший декан Школы бизнеса Стэнфордского университета Гарт Салонер, «[количественные] навыки в области финансов и управления цепочками поставок, бухгалтерии и так далее, на мой взгляд, стали более стандартизированными в управленческом образовании, превратились в то, что принято считать гигиеническим фактором: это должен знать каждый».

Школы бизнеса поняли, что недостаточно обеспечивать только количественную и аналитическую подготовку, потому что в течение нескольких лет после окончания школы (или даже сразу) их выпускники начнут добавлять ценность компании скорее за счет своей способности быть лидерами и управлять другими людьми, чем благодаря индивидуальному вкладу. Чтобы эффективно действовать на более высоких должностях, требуется совершенно другой набор навыков межличностного общения. Далее Салонер отмечает, что «социальные навыки, реальное лидерство, способность работать с другими и через других, выполнять решения и планы по-прежнему остаются в дефиците».

Но не все программы MBA обеспечивают достаточно качественное обучение в этих областях. Лучшие школы сделали лидерство и межличностные навыки своим приоритетом: на сегодня Стэнфорд ежегодно предлагает 12 семинаров по теме «межличностная динамика» более чем 400 студентам, что делает этот трудозатратный курс самым популярным из курсов по выбору. Школы второго уровня пытаются догнать лидеров, но высококачественное обучение в этих областях трудно организовать. Билл Джордж из Гарвардской школы бизнеса говорит: «Думаю, лидерству невозможно научить, ему можно только научиться» с помощью экспериментальной деятельности, объединяющей студентов и помогающей им понять свои сильные стороны и ограничения, а также обеспечивающей им обратную связь и рост самосознания. Эта деятельность требует подхода, кардинально отличающегося от традиционного метода чтения лекций.

Я не говорю, что количественные и технические навыки, которым учат программы MBA, бесполезны: это не так. Но их все чаще можно освоить с помощью других средств и за гораздо меньшие деньги. Особое преимущество программы MBA в том, что она предоставляют возможность развивать лидерские навыки и навыки межличностного общения в группе похожих на вас людей в процессе изучения ряда курсов, составленных на основе современных исследований. Поэтому спросите себя:

- Входят ли в данную программу MBA практические занятия по теме лидерства и управления?
- Как налажена работа этих курсов? Насколько школа поддерживает их? Насколько их поддерживают в кругах, близких школе?
- Что говорят об этих курсах выпускники? Какую пользу они извлекли из обучения?
- Какие альтернативные средства доступны мне для развития этих практических навыков?

Сигнал рынку

Ни один карьерный путь не требует степени MBA: она служит лишь дополнительным подтверждением квалификации, ставшим обязательным в таких профессиях, как юриспруденция и медицина. Множество людей, занимающих высшие позиции в области менеджмента, консалтинга и даже финансовых услуг, не имеют степени MBA, поэтому не следует считать, что это подтверждение квалификации имеет принципиальное значение в выбранной вами сфере деятельности.

Как консультант, я работаю на двух разных «рынках»: со студентами в Стэнфорде и с частными клиентами — в основном руководителями высшего звена. И тем и другим моя степень посылает полезный сигнал. Студенты чувствуют себя более комфортно, зная, что я побывал в их шкуре (хотя и 20 лет назад), а клиенты верят, что я понимаю проблемы их мира и стоящие перед ними задачи.

Но степень MBA не дает подобный эффект по умолчанию. На своей первой работе после окончания школы бизнеса я взаимодействовал с самыми разнообразными группами людей. Я никогда не скрывал, что имею степень MBA, но и не рекламировал ее. Я знал, что некоторые люди, работающие в моей области, плохо относятся к тем, кто учился по программам MBA, и мне нужно было утвердиться прежде, чем на меня навесят ярлык. Возможно, мой опыт нетипичен, но его нельзя назвать уникальным: во многих организациях и областях деятельности к степени MBA относятся скептически и даже презрительно. Кроме того, посылаемый сигнал зависит от репутации конкретной программы MBA, и дело не просто в престиже. Гарвардская, Стэнфордская школы и Школа бизнеса Уортона входят в число лучших в США, но их учащимся также ставят в упрек спесь и высокомерие. Некоторые компании стремятся заполучить выпускников элитных школ, однако другие избегают их из-за опасений, что с обладателями степени будет сложно работать и они могут подорвать установившуюся культуру. Поэтому спросите себя:

- На какой рынок я нацелен? На какие рынки я могу захотеть выйти в будущем?
- Кто заинтересован в моих услугах? Как может измениться ситуация, если я получу степень MBA?

- Как воспринимается степень MBA на этих рынках? О чем там говорит наличие степени MBA? С какими стереотипами (положительными и отрицательными) восприятия я могу столкнуться как выпускник MBA?
- Какова репутация тех конкретных программ MBA, которые я рассматриваю? Как относятся к этим школам и их выпускникам на интересных мне рынках?
- Какие другие возможности имеются у меня, чтобы послать те сигналы, которые я хочу послать?

Принадлежность к студенческому сообществу и доступ к сети выпускников

В школах бизнеса делается акцент на работу в группах, и студенты MBA часто не меньше учатся друг у друга, чем у преподавателей, поэтому важно учитывать, с кем вы будете работать в течение двух лет. Эти люди, как и вы, станут магистрами делового администрирования, и доступ к этой сети является одним из наиболее ценных преимуществ программы MBA.

Конечно, не все сети обладателей степени MBA одинаково хороши. Чем обширнее программа MBA, тем больше сети. Некоторые сети сконцентрированы в конкретных географических зонах или отраслях. А некоторые школы бизнеса создают сети, являющиеся особенно мощным источником взаимной поддержки.

Мне очень помогла поддержка выпускников Школы бизнеса Стэнфордского университета (GSB) во время двух крупных перемен в карьере. Когда я искал работу после окончания школы бизнеса и потом начал изучать возможности стать консультантом руководителей высшего звена, другие выпускники Стэнфорда нашли время, чтобы щедро поделиться со мной мыслями. Без их помощи я не добился бы успеха.

При всем том важность общения в школе бизнеса как средства развития этих связей часто неправильно понимают. Конечно, мои студенты тратят достаточно времени и энергии на социальное взаимодействие, и меня часто поражает, на что они готовы ради коммуникации. Я, конечно, не очень молод и довольно скучен, для меня хорошо провести время означает спокойно побыть вечером дома. Но студентом я тоже был довольно скучным типом и не тратил слишком много времени на вечеринки или другие подобные мероприятия.

Но все это и необязательно, чтобы воспользоваться преимуществами сети GSB: относительно небольшой размер школы и коллективная культура способствуют тому, что выпускники чувствуют себя обязанными помогать друг другу. И тот факт, что я не могу отплатить добром всем тем людям, которые помогли мне, мотивирует меня делать все возможное, чтобы поддержать недавних выпускников, обращающихся ко мне. Итак, спросите себя:

- Что я знаю о студентах, обучающихся по программам MBA, которые я рассматриваю? Являются ли они моими единомышленниками? Могу ли я представить себе, что учусь вместе с ними?
- Что я знаю о сетях выпускников этих программ? Насколько они активны? Сосредоточены ли они в интересующей меня местности и профессиональной сфере?
- Какую поддержку обеспечивает школа сети своих выпускников и отдельным выпускникам? Часто ли выпускники возвращаются, чтобы принять участие в мероприятиях и деятельности бизнес-школы?

И последнее замечание по поводу социокультурного многообразия: не сомневаюсь, что мне было сравнительно легко учиться в школе бизнеса, поскольку я гетеросексуал, белый, американец и мужчина, до этого окончивший университет Лиги плюща. В последние годы программы MBA стремятся привлечь самых разных студентов, однако школы бизнеса по-прежнему непропорционально наполнены людьми вроде меня. И даже в Стэнфорде, гордящемся широтой социокультурного охвата, женщины, геи и лесбиянки, люди с цветной кожей, студенты из других стран и те, для кого английский язык не является родным, могут оказаться в изоляции и столкнуться с особыми трудностями и стрессом в процессе обучения. Я призываю людей разного происхождения и с разным опытом рассмотреть возможность обучения в школе бизнеса. И мне кажется важным признать, что текущее положение дел нужно менять.

Эд Батиста — консультант руководителей высшего звена и преподаватель Школы бизнеса Стэнфордского университета. Регулярно пишет на тему коучинга и профессионального развития на edbatista.com, его материалы включены в Guide to Coaching Employees (Harvard Business Review Press, 2014). В настоящее время Батиста пишет книгу, посвященную самокоучингу, для издательства HBR Press. Читайте его в Twitter: @edbatista.

Часть VI

Вперед и вверх

Глава 24

Чтобы расти на работе, не нужны повышения

Джордан Старк, Кэти Смит Милуэй

Когда организационная структура компании становится все более рациональной и горизонтальной, ваш карьерный рост может вдруг остановиться просто потому, что расти некуда. Так бывает и в корпорации, и в некоммерческой организации, и в правительственном учреждении. Что же делать, если вы достигли плато и находитесь только в середине своего карьерного пути? Во-первых, взвесьте все обстоятельства. Вам нравится работать с коллегами и учиться у них? Миссия организации по-прежнему придает вам уверенности? Если вы ответили «нет», пора двигаться дальше. Но, если ваш ответ «да», рассмотрите способы, которые позволят вам продолжить расти.

Существует как минимум четыре проверенных подхода, и все из них требуют, чтобы вы спросили себя, что придает вам энергии и что истощает мотивацию.

Переместитесь по горизонтали

Горизонтальное продвижение внутри организации может предоставить шанс приобрести дополнительные навыки и связи и познакомиться с другими продуктами или услугами. Новые внутренние возможности можно изучить несколькими способами: побеседовать с коллегами и встретиться с лидером другого подразделения или отдела; взять на себя задачу, решение которой требует привлечения других подразделений; или попробовать перейти, скажем, из бизнес-подразделения в административный отдел, например финансовый, кадров или операционный. В корпорациях вроде Kraft должностная ротация считается стандартным подходом к формированию всесторонне развитых лидеров и перспективным руководителям подразделений активно предлагают поработать в административных отделах, и наоборот. Одна из руководителей высшего звена в компании, оказывающей профессиональные услуги (назовем ее Бронвин), перешла с должности, предполагающей непосредственное общение с клиентами, на должность главного исполнительного директора. Она воспользовалась собственными идеями насчет аналитики и управления изменениями, которыми делилась с клиентами, для укрепления всей организации. В процессе она приобрела навыки в области финансов, кадров, управления и IT, а также в качестве бонуса получила возможность установить для себя более гибкий график, поскольку ее повседневная работа теперь уже не зависела от внешних клиентов.

Измените свои должностные обязанности

Изменение должностных обязанностей — еще один способ расти при отсутствии возможностей карьерного роста. Для этого нужно хорошо обдумать, чем бы вы хотели заниматься больше, чем — меньше, и начать действовать соответственно сделанным выводам. Перекладывая

свои обязанности на сотрудников с тем, чтобы высвободить себе время и силы на выполнение новых задач, вы можете по согласованию с членами команды изменить пределы ответственности и тем самым создать возможности роста для других. Новые задачи можно себе найти среди функций вашего руководителя (есть ли у него обязанности, которые кажутся вам интересными и от которых вы могли бы его освободить?), а также в ответах на вопрос, который вы можете задать сослуживцам и клиентам (есть ли такие задачи, которые организация не решает, а вы могли бы, поскольку имеете соответствующие навыки?). Сандра, специалист по стратегии работы с клиентами в компании — производителе потребительских продуктов, стала вице-президентом в 30 с небольшим лет. Она знала, что следующего повышения придется подождать, учитывая культуру компании. Однако она понимала, что не хочет переходить в другую организацию, поэтому начала искать недочеты в работе разных подразделений, от цепочки поставок до электронной коммерции, и затем вызвалась помочь коллегам устранить их. Следующие несколько лет Сандра творчески расширяла свои обязанности в рамках должности вице-президента, больше узнавая о компании и приобретая новые навыки, связи и репутацию новатора.

Расширьте свое влияние

Расширение влияния благодаря наставничеству, созданию внутренних сообществ по обмену опытом или установлению связей с другими организациями может открывать новые возможности для роста. Возьмем, к примеру, директора программ в молодежной некоммерческой организации (назовем ее Мария). Ей некуда было двигаться вверх до тех пор, пока на повышение не пойдет исполнительный директор. И она начала сотрудничать с другими организациями в ее городе, помогающими молодым эмигрантам учиться и найти работу, расширяя свои связи и внедряя инновации в программы. Расширив влияние за пределами организации, она приобрела доверие внутри. Когда наконец пришло время назначить нового исполнительного директора, Мария была основным внутренним кандидатом, отчасти благодаря своим внешним связям, и в итоге получила эту должность.

Углубите ваши навыки

Углубление навыков — еще один способ повысить к себе доверие и приобрести новые возможности во время застоя в карьере. Вы можете заняться самосовершенствованием как на работе, найдя себе наставника или вызвавшись участвовать в специальных проектах, так и за пределами офиса — с помощью формальных программ подготовки лидеров. Глава службы медицинской помощи (назовем его Роберт) крупной государственной клиники вызвался возглавить проект по оптимизации деятельности одной из групп отделения интенсивной

терапии. Эти усилия обусловили более эффективный уход за пациентами и более своевременное выставление счетов, поэтому руководители решили профинансировать обучение Роберта в одной из ведущих школ бизнеса и в конце концов предложили ему возглавить гораздо большее подразделение больницы с 300 сотрудниками и ежегодным бюджетом \$380 млн.

Большинство менеджеров XXI в. в какой-то момент обнаружат, что их карьера застопорилась. Прежде чем поддаться искушению и отправиться покорять новые высоты, задумайтесь, не будет ли лучше сменить должность, двигаясь по горизонтали, в вашей же организации и усовершенствовать свои личностные и профессиональные навыки, готовясь к следующему взлету.

Джордан Старк — партнер и консультант руководителей высшего звена в Next Step Partners.

Кэти Смит Милуэй — старший консультант в Bridgespan Group и руководитель в Milway Consulting.

Глава 25

Как получить должность, требующую владения навыками, которых у вас пока нет

Клаудио Фернандес-Араос

Однажды я пригласил консультанта из McKinsey поработать в должности менеджера — специалиста по национальному рынку в развивающемся регионе. Через два года, несмотря на большие успехи, он сказал, что хочет найти работу в другой компании в родной стране. Я видел, что у него есть мотивация и стремление к росту, поэтому предложил ему подумать, какую более высокую, более значимую в международном масштабе должность он мог бы занять в своей компании. Он согласился, и вскоре его назначили управлять всем международным бизнесом из штаб-квартиры. Эта деятельность была за пределами его возможностей, но он преуспел в ней.

Компании почти в любой отрасли могут столкнуться с нехваткой кадров. В результате многие организации (как в вышеизложенной истории) рассматривают кандидатуры сотрудников, которые (подобно упомянутому региональному менеджеру) не подходят идеально на конкретную должность, но скоро могут дорасти до нее. Они готовы поручать людям задачи «на вырост», что дает огромные возможности для амбициозных профессионалов.

Как вести себя, чтобы с выгодой воспользоваться ситуацией? Задайте себе следующие вопросы.

Есть ли у вас нужные качества?

Чтобы получить и выполнить задачу, требующую от вас больше знаний и навыков, чем имеется на данный момент, у вас должен быть правильный мотив (готовность влиять на других и при этом не действовать в собственных интересах), правильные лидерские навыки (в том числе способность учиться, сохранять выдержку и налаживать связи) и готовность мириться с издержками работы на руководящей позиции.

Эта должность вам подходит?

Не все должности «на вырост» одинаково хороши. Нужно учитывать несколько вещей:

- Продвижение внутри своей компании, как правило, лучше перехода в другую. Вам будет легче вписаться в культуру, вы сохраните часть своего социального капитала, и у вас будет больше шансов восстановиться в случае неудачи.
- Краткосрочные проекты — хороший способ усовершенствовать навыки, кардинально не меняя карьеру. Обдумайте возможность начать небольшой проект, даже если вам его не поручали.
- Конечно, важно пробовать себя в тех подразделениях организации, которые знакомы вам лучше всего, однако наиболее значимыми будут задания не просто расширяющие обязанности, а вовлекающие вас в межкультурное сотрудничество (с другими подразделениями, отделами или регионами). Эта компетенция является ключевой для лидеров международного уровня.
- Ставьте перед собой достижимые цели. Оптимальной является та ситуация, когда шанс на успех составляет от 50 до 70%.
- В одиночку не справитесь. Выберите коллегу, который поможет вам убедиться в своих сильных сторонах, и решите, кем вы хотите быть, какие должности искать и как их получать.

Как добиться повышения?

Предположим, вы обладаете всеми необходимыми качествами и должность вам подходит. Вот несколько советов, как ее получить.

- Выберите подходящего куратора. Определите, кто из руководителей имеет достаточно полномочий и пользуется большим доверием для того, чтобы выдвинуть вашу кандидатуру, и открыто расскажите ему о своих амбициях.

- Четко объясните, почему эту должность должны получить именно вы. Продемонстрируйте, что у вас имеются требуемые компетенции, даже если предыдущий опыт кажется не очень релевантным. Например, опыт эффективного сотрудничества с другими отделами или подразделениями может указывать на способность работать на более высокой должности, связанной с операциями в глобальном масштабе.
- Спланируйте и обсудите свои действия на этапе вхождения в новую должность. Определите основные проблемы и условия достижения успеха, включая те, что связаны с внутренним общением и ресурсами. Составьте реалистичный график достижения целей, включая обучение, построение отношений и первые достижения.
- Будьте готовы очень усердно работать. Чтобы добиться успеха в должности, подразумевающей использование навыков, которыми вы еще не овладели, ей нужно отдать все силы. И чем больше вы станете трудиться, тем выше будет награда.

Клаудио Фернандес-Араос — старший советник компании Egon Zehnder, специализирующейся на подборе высших руководящих кадров, исполнительный научный сотрудник Гарвардской школы бизнеса, автор книги «Окружи себя лучшими»^[12].

Глава 26

Поговорите с начальником о своих желаниях

Ребекка Шамбо

Между вами и новой, более высокой, должностью стоит один человек: ваш босс. Другие руководители и даже коллеги могут в некоторой степени влиять на развитие вашей карьеры, однако именно от непосредственного начальника зависит, появится ли у вас шанс на повышение или нет. Но, чтобы получить желаемое, нужно попросить.

Вроде бы очевидная вещь, но исследование Общества управления кадрами продемонстрировало, что большинству людей (почти 80%) неудобно обсуждать зарплату и другие условия работы.

После моего выступления на конференции в Нью-Йорке одна из руководительниц отвела меня в сторону, чтобы посоветоваться. Она рассказал, что ее вот-вот должны повысить — назначить на одну из руководящих должностей, но у нее трое детей и семья требует много внимания. Она мучилась вопросами, стоит ли брать на себя новые

обязанности и сможет ли она поддерживать высокий уровень профессионализма, оставаясь хорошей матерью. Она призналась, что собирается уволиться в конце месяца. Тогда я спросила ее: «Вы не думали поговорить с начальником и прямо попросить то, что вам нужно, — дополнительный выходной или даже частичную занятость на какое-то время, — чтобы облегчить переход на новую должность и получить возможность проводить больше времени с семьей?» Я хотела донести до нее мысль, что, когда речь идет о карьере, будь то новая должность, повышение зарплаты или следующая цель, не нужно делать выбор по принципу «всё или ничего». Главное — научиться определять, чего вы хотите, и уверенно просить об этом.

Конечно, когда вы просите начальника о чем-то важном для вашей карьеры, вы чувствуете свою уязвимость, однако, если уж вы набрались храбрости сделать это, вы тем самым демонстрируете свою силу. Вряд ли вы получите больше денег, более высокий статус, больше внимания, дополнительные ресурсы или свободное время, если не попросите об этом начальника. Скажу больше: когда речь идет о повышении зарплаты, переводе на новую должность или привилегиях, многие начальники ждут, пока вы прямо скажете, чего хотите. Обращаясь с просьбой, вы демонстрируете уверенность в себе и уважение к боссу, признавая, что вы просите о помощи, а не просто ждете ее.

Предположим, что вы провели подготовительную работу: обдумали, чего хотите, и изучили политику и финансовое положение компании. Теперь несколько советов, как собственно разговаривать с начальником.

Не стройте предположений, а задавайте правильные вопросы

Переговоры пройдут успешно, если вы не просто попросите желаемое, а разработаете стратегию. Подойти к переговорам односторонне, сосредоточившись только на своих желаниях, — плохая стратегия. Вам нужно занять позицию сотрудничества, увязав свою просьбу с заботами босса. Лучший способ сделать это — узнать взгляды начальника, задать ему несколько вопросов, предполагающих развернутый ответ:

- Как нам обоим добиться успеха?
- Что для вас успех?
- Как сделать эту ситуацию выигрышной для вас?

Однако, учитывая точку зрения начальника, будьте осторожны: не стоит слишком долго пассивно слушать и задавать слишком много вопросов. Старайтесь найти идеальный баланс между слушанием и вопросами, направляя беседу так, чтобы получить ответ.

Поймите ситуацию, ведя открытый диалог

Если, прежде чем обратиться к боссу с просьбой, вы получите у него необходимую информацию, то сможете разработать более эффективную стратегию. Заговорите на тему, имеющую отношение к вашей просьбе. Например, если вы хотите получить повышение, можете сказать: «Я проработал в этой должности два года. Что надо сделать, чтобы перейти на следующий уровень?»

Подобный вопрос, возможно, приведет к тому, что ваш руководитель сообщит ценные сведения, которые вы сможете использовать в дальнейших переговорах с ним. Например, он может сказать, что в данный момент никаких повышений не планируется, но через шесть месяцев могут появиться возможности. В этом случае вы поймете, что сейчас неподходящий момент говорить о повышении, и переключитесь на что-то другое или зададите новые вопросы. Но вы будете знать, что возможность получить желаемое может появиться чуть позже. Дальше, например, можно задать следующие вопросы:

- Предположим, через шесть месяцев ситуация изменилась. Каковы мои шансы на повышение?
- Что конкретно мне нужно, чтобы достичь этой цели?
- Есть ли задачи, которые требуют применения отсутствующих у меня навыков и которые я могу попробовать выполнить, чтобы подготовиться к повышению?

Затем следуйте советам начальника и пообещайте себе вернуться к теме через шесть месяцев и заново оценить ситуацию.

Используйте вопрос «Что, если?..»

Один из способов получить больше информации от начальника на этапе открытого диалога — иметь наготове вопросы, начинающиеся со слов «что, если». Эти вопросы позволяют развить беседу, поскольку вы называете конкретные действия, которые могли бы совершить в ответ на абстрактное утверждение босса. Например, если он говорит, что вам нужно получить опыт кроссфункционального взаимодействия, прежде чем идти на повышение, вы можете в свою очередь предложить определенный план получения такого опыта:

- Что, если я поработаю непосредственно с отделом маркетинга над кампанией для Johnson?
- Что, если я поделюсь нашей стратегией коммуникации с командой продаж?
- Что, если я понаблюдаю за работой руководителя команды дистрибуции или на день поменяюсь работой с коллегой из финансового отдела?

Вовлекая начальника в разговор с помощью тактики «Что, если?..» и предлагая конкретный план, выполнение которого можно контролировать, вы добиваетесь его поддержки и заинтересованности.

Дайте беседе развиваться

Даже если вы сумеете прекрасно изложить свою просьбу, ваш начальник может отказать вам по независящим от вас причинам. Не зацикливайтесь на достижении своей конечной цели и не упускайте других возможностей. Ищите запасной план по мере развития беседы. Вы в любом случае можете извлечь из переговоров пользу. Ваша цель — сделать так, чтобы разговор не завершился на отказе.

Например, вы просите о прибавке к зарплате, объясняя, почему заслуживаете ее, ссылаясь на результаты своего исследования внутреннего и внешнего рынка, однако начальник отвечает, что в настоящий момент в отделе нет бюджета на повышение зарплат. В этом случае можно переключить разговор на другую тему и попросить лишнюю неделю отпуска, более гибкий график, дополнение к соцпакету или оплачиваемое обучение в области, которая поможет вам достичь карьерных целей.

Даже если в результате переговоров с начальником вы согласитесь на план Б, нет причин полностью отказываться от того, чего вы в действительности хотите. Пусть руководитель отказал вам в первый раз — совершенно необязательно, что это его окончательный ответ.

Каким бы ни был ваш опыт ведения переговоров и какого бы стиля вы ни придерживались, чрезвычайно важно уметь справляться с нервозностью и говорить о своих желаниях. Таким образом вы повышаете навыки коммуникации и уровень уверенности в себе, готовясь к будущим переговорам.

Возможно, вы не будете получать желаемое каждый раз, но, если не просить, вы не узнаете ответ.

Ребекка Шамбо — признанный международный эксперт в области вопросов лидерства, автор, спикер. Президент SHAMBAUGH, международной организации, занимающейся развитием лидерства; основатель организации Women In Leadership and Learning (WILL).

Глава 27

Как просить о повышении

Ребекка Найт

Перед тем как попросить начальника о повышении, многие нервничают. Но, когда вы готовы к следующему шагу в карьере, важно сказать об этом. Как же подготовиться к разговору с начальником? Какую информацию иметь наготове? И как изложить свои доводы?

Что говорят эксперты?

«Прося о повышении, вы чувствуете себя уязвимыми, — говорит Сабина Наваз, консультант руководителей высшего звена, выступающая и пишущая на тему лидерства. — Вы не контролируете ситуацию, вы отдаете себя в руки начальника, который будет судить о вас и может решить, что вы недостойны повышения». Возможно, вы будете опасаться, что «достааете» своего босса или покажетесь ему жадным или эгоистичным. Но, строя карьеру, вы должны научиться защищать себя, считает Джозеф Уэйнтрауб, основатель и директор Программы консультирования по вопросам лидерства и командной работы Колледжа Бабсона. «Нельзя ожидать, что организация позаботится о вас просто потому, что вы хорошо работаете, — говорит он. — Нужна определенная доля саморекламы». Попросту говоря, «не попросишь — не получишь». Вот несколько подсказок относительно того, как обратиться с просьбой о повышении.

Поразмышляйте

Первый этап процесса — решить, что именно вы хотите получить, говорит Уэйнтрауб. «Хотите ли вы больше власти? Больше денег? Больше ответственности?» Есть ли в организации должность, о которой вы мечтаете, или ее нужно создать? Хотите ли вы двигаться вверх или вас может заинтересовать передвижение по горизонтали? Также важно «рассмотреть свой набор навыков и понять, насколько он соответствует задачам организации», добавляет он. Это поможет вам увязать просьбу о повышении и более широкие стратегические цели организации.

Проведите исследование

Полезно заpastись и внешними данными, считает Наваз. «Чем выше ваша позиция, тем больше вероятность того, что решение о повышении принимает не только ваш начальник, — отмечает она. — Другие руководители также скажут свое слово». Она рекомендует «попросить об обратной связи наставников», чтобы узнать о своих сильных и слабых сторонах, и поговорить с коллегами, чтобы «проверить, какая у вас репутация в компании». Прошлый опыт — это прецедент. Выясните, как другие добивались повышения. Это поможет вам найти эффективные стратегии. Также спросите коллег, готовы ли вы, на их взгляд, к повышению. И когда дело дойдет до удовлетворения вашей просьбы,

«важны не только бизнес-результаты; вы должны быть человеком, за которым люди готовы пойти».

Приведите аргументы

Поняв свои устремления, подготовьте убедительные аргументы, почему вы заслуживаете повышения. Это особенно важно, если ваша просьба о более высокой должности расходится с графиком повышений. Будьте готовы натолкнуться на отношение, в основе которого лежит вопрос: «А что такого вы сделали в последнее время для меня?», говорит Наваз. Она рекомендует подготовить записку, где будут «четко изложены ваши достижения». На одной-двух страницах перечислите «конкретные показатели, отражающие ваш вклад», опишите «предложенные вами решения» и финансовые результаты, за которые вы отвечали. Можно также указать «данные из других подразделений или из опросов потребителей или сотрудников», свидетельствующие о вашем успехе. «Вы должны доказать, что уже работаете на уровне, до которого просите повысить вас», — говорит она. Уэйнтрауб также рекомендует подумать на этом этапе о том, «кто мог бы занять вашу должность» и как поддержать этого человека. Пр продемонстрируйте боссу, что «вы трудитесь над тем, чтобы развивать других», советует он. «Это не только демонстрирует ваши лидерские способности, но и облегчает задачу вашему начальнику, так как он будет знать, кого можно назначить на ваше место».

Выберите момент

Не существует идеального времени для просьбы о повышении, но все-таки к выбору момента нужно подойти разумно, говорит Уэйнтрауб. Очевидно, что неделя после увольнений в компании или день, когда ваша команда потеряла ключевого клиента, не годится. Лучше просить «после того, как произошло что-то хорошее». Например, вы только что заключили крупную сделку или компания объявила о хорошей квартальной выручке. Наваз согласна: «Если наблюдается отток клиентов, лучшее, что вы можете сделать, — немедленно взяться за дело, засучить рукава и выполнять свою работу, чтобы стабилизировать ситуацию в компании». Вместе с тем не стоит опускать руки. Если ваше повышение поможет организации достичь ее целей, настаивайте.

Зароните семя

Просьба о повышении — не разовый разговор, скорее это серия бесед, говорит Наваз. Она рекомендует, чтобы вы, опираясь на свои записи, начали с чего-то вроде: «Я рад, что работаю здесь и могу влиять на работу компании. Вот чего я уже добился. Я хочу постоянно обсуждать с

вами, что требуется, чтобы выйти на следующий уровень». Уэйнтрауб предлагает «вести разговор о стремлении к совершенству», попутно приводя аргументы в пользу вашего повышения. «Как говорится, управленцы делают вещи правильно, а лидеры делают правильные вещи, — говорит он. — Скажите своему начальнику: “Я хочу убедиться, что работаю не просто хорошо, а прекрасно”». Затем спросите: «Что мне сделать, чтобы убедить вас, что я готов к следующему шагу?» «Продемонстрируйте готовность расти и учиться», — советует он.

Ухаживайте за ростком

Посеяв семя, «ухаживайте за ним», говорит Наваз. Она советует просить начальника об оценке вашей работы «не настолько часто, чтобы это стало раздражать, но, скажем, раз в месяц или квартал». Будьте конкретны. Если, например, ваше повышение связано с ростом ответственности по отношению к клиентам, скажите что-то вроде: «Последний месяц я часто беседовал с нашими ключевыми корпоративными клиентами и вот что узнал. Как вы можете оценить эти шаги?» Другой удачной стратегией, по мнению Уэйнтрауба, будет рассказать боссу о том, «как бы вы провели первые 90 дней в новой должности». «Покажите, что подготовились и серьезно настроены» получить повышение.

Не рискуйте

Наличие у вас предложения перейти в другую организацию может способствовать повышению на вашей текущей работе. В любом случае такое предложение укрепит вашу уверенность в себе и даст вам больше представления о том, сколько стоит ваш труд на рынке. (Это особенно актуально, если вы стремитесь к повышению в первую очередь по финансовым причинам.) Однако, если с помощью такой стратегии вы хотите привлечь начальника на свою сторону, вы рискуете. «Вынуждать к повышению — не лучший способ приобретать друзей и влиять на людей», — говорит Уэйнтрауб. «Как правило, люди плохо реагируют на ультиматумы», — вторит ему Наваз. Подобная тактика часто «отрицательно влияет на отношения» и «ведет к искусственному продвижению людей, которые не готовы к работе в более высокой должности», говорит она. «Разыгрывайте эту карту с особой осторожностью».

Будьте терпеливы (до определенной степени)

Было бы прекрасно, если бы начальник сразу согласился повысить вас, «но не рассчитывайте на это», предупреждает Наваз. Повышения редко

случаются моментально, и не следует расстраиваться, если вы не добились успеха немедленно. «Будьте реалистичны», — говорит она. А пока «продолжайте хорошо работать, открыто ищите способы увеличить свое влияние и повышайте свою эффективность». Но не игнорируйте признаки того, что ситуация развивается не в вашу пользу. «Если вы увидите, что других повышают, а вас нет, поговорите с начальником, — советует Уэйнтрауб. — Спросите: “Вы порекомендуете меня на более высокую должность, когда появится вакансия?”» Осознав, что вы «не входите в шорт-лист босса», «подумайте о том, хотите ли вы оставаться в этой организации или стоит поискать другое место». Но есть и хорошая новость: «по крайней мере вы знаете, каково положение вещей».

Кейс. Составьте «резюме достижений» в поддержку своих доводов

В какой-то момент карьеры Гретхен Ван Влимен, тогда работавшая менеджером по управлению персоналом в одной чикагской компании, решила, что готова поговорить с начальником насчет повышения.

На первом этапе она определила, какую должность хочет получить. «Я выяснила, где в компании есть пробелы, которые необходимо заполнить, — говорит Гретхен. — Мне было очевидно, что, если смогу связать свой карьерный путь с основными целями компании, у руководства будет больше причин повысить меня».

В итоге она выбрала новую должность: вице-президент по кадрам. Эта работа подразумевала управление отделом кадров, а также поиск и прием на работу новых сотрудников для компании.

Прежде чем поговорить с начальником, Гретхен составила «резюме достижений», куда включила многочисленные примеры, доказывавшие, что она способна выполнять обязанности, связанные с ее должностью, и готова к следующему шагу. Например, Гретхен описала, как переработала внутренние инструкции для компании, используя как навыки, отточенные в ходе работы консультантом, так и идеи команды, которой она уже руководила. (Инструкции распространили по всей компании.)

«Я хотела показать, что сделала для организации помимо того, что требовала моя должность, — поясняет она. — Я также хотела продемонстрировать, как эти усилия повлияли на продуктивность команды и всего отдела и в конечном счете на результаты деятельности компании в целом».

Гретхен также разработала план, как команда будет справляться, если ее повысят. «Я составила список обязанностей, которые легко могла переложить на членов команды, которых специально подготовила», — говорит она.

Затем она условилась о встрече с начальником. «Я говорила четко и кратко, опираясь на свое “резюме”», — рассказывает она. Она понимает, что такие вещи не делаются сразу, сказала Гретхен начальнику. И действительно, тот не сказал «да» сразу. Некоторые вещи вызывали у него беспокойство. «Он задавал сложные вопросы о том, как мне удастся найти время для многочисленных новых обязанностей», — говорит она.

Встреча закончилась обещанием начальника вернуться к вопросу в течение ближайших месяцев. «Тем временем он поставил передо мной несколько краткосрочных задач».

Гретхен добилась успеха. Она получила повышение и сегодня работает вице-президентом по кадрам в компании Stratex, оказывающей услуги в области подбора персонала.

Ребекка Найт — журналист-фрилансер из Бостона; читает лекции в Уэслианском университете. Ее работы публикуют в The New York Times, USA Today и Financial Times.

Глава 28

Научитесь лучше справляться с переходными периодами

Авива Виттенберг-Кокс

Сегодня у меня в саду маленький, взъерошенный птенец малиновки учится делать первые шаги. Он выглядит немного удивленно и устало, желтый пух весь растрепан. Я точно знаю, как он себя чувствует. Он выглядит как множество моих знакомых. Практически в любом возрасте люди могут вступить в очередной переходный период: они делают первые шаги в неопределенном и непонятном новом мире. Пока я пишу эти строки, у меня над головой пролетают самолеты времен Второй мировой войны в честь дня рождения королевы Елизаветы II. Ей исполняется 93 года — как и моей собственной матери, родившейся в тот же день. Обе именинницы прекрасно выглядят, и им еще тоже предстоят переходные периоды.

В свои 57 я нахожусь ровно посередине между двумя концами спектра: птенцом и прабабушкой. С этой позиции я вижу всю свою семью, как будто в коллективном ритуале стоящую на пороге перемен. Мы все переходим — вроде бы одновременно и при этом довольно неожиданно — к следующим главам своей жизни. Моя дочь оканчивает колледж. Мой сын открывает свою первую компанию. Муж привыкает к состоянию, которое он отказывается называть пенсией. Моя мать только что начала пользоваться своим первым слуховым аппаратом и внезапно стала

жаловаться на шум сирен в городе. Не говоря уже о трех моих подругах, одна из которых потеряла работу, вторая переехала в другую страну, а третья рассталась с партнером.

Каждый член этой разнообразной по возрасту команды пытается расстаться с прошлым (ощущением себя, соседями, коллегами и компетенциями) и принять будущее (пока неизвестное, неопределенное и двусмысленное). Они испытывают смесь страха («Кто я?») и радостного волнения («Я готов/готова к переменам!»), смущения («Чего я хочу?») и уверенности («Настало время двигаться»).

Поскольку все больше людей живут дольше и чувствуют себя лучше, мы будем чаще переходить от одного этапа к другому. И вот я сижу в саду и наблюдаю, как юная малиновка пытается взлететь, готовится к предстоящей жизни. Не важно, в какой стадии нашего собственного пути мы находимся, все мы можем научиться лучше справляться с переходными периодами. Для этого сосредоточьтесь на четырех навыках.

Измерение и планирование

Долголетие означает, что сегодня мы больше, чем когда-либо, должны планировать изменения. Чтобы воспользоваться дарованными нам десятилетиями, нужно признать их существование и решить, чему вы хотите их посвятить. Говорят, что нельзя получить все сразу, но подаренное время позволяет получить больше, чем мы считали возможным.

- Разделите прожитую часть своей жизни на основные этапы. Эрик Эриксон делит взрослую жизнь на семилетние периоды. Какими были самые яркие моменты, достижения и уроки каждого прошедшего семилетия?
- Сколько семилетних периодов будет у вас к 100 годам?
- Нарисуйте шкалу времени от 0 до 100 лет и поместите себя на нее. Так вы получите представление о возможной длине открывающегося перед вами пути.

Достойное завершение

На работе, в жизни или отношениях наступает момент, когда вы осознаете, что подошел к концу очередной этап. Умение понять, когда пора завершить его, и завершить достойно, будет приобретать все большую ценность по мере увеличения продолжительности жизни и роста числа переходных периодов как в личной, так и в профессиональной жизни. Окончание периода может быть связано с внутренними причинами, такими как выгорание или скука, депрессия или истощение, или внешними — такими как реструктуризация и увольнения, развод или другие крупные перемены. Но они предшествуют

воскрешению. Эти периоды не даются легко ни на работе, ни дома. Мы можем непродуктивно потратить довольно много времени, размышляя, остаться или уйти. Но хорошее окончание — лучший строительный материал для хорошего начала.

- Делая выбор, вы получаете возможность действовать. Выбор, иногда сделанный за много лет до того, как вы начнете действовать, является первым и часто самым большим шагом.
- Спросите себя: сохраняете ли вы нынешнее положение вещей из любви или из страха? Вам нравится это положение или вы боитесь отказаться от него в пользу туманного будущего? Туманное будущее — неприятное место, но многие из нас увязли в настоящем. «Кем я буду без этой должности, зарплаты или положения?» — этот вопрос может приятно волновать, а не пугать.
- Смиритесь со смятением, двусмысленностью и вопросами. В них заключена переоценка ценностей. И помните, что вы не обязаны преодолевать все это в одиночку.

Выпустите внутреннее наружу

Самопознание — одна из с трудом завоеванных наград взросления. Для многих из нас наше внутреннее «я» остается неизведанной территорией до второй половины взрослой жизни. Моя подруга Мэри стремилась заниматься творчеством большую часть своей жизни, но никогда не считала себя способной, пока не начала писать и рисовать после 60 лет. В 80 она успешная художница и поэтесса с опубликованными работами. Какая ваша часть ждет своего часа? Вот несколько вопросов, которые помогут разобраться в своих желаниях:

- Что вам больше всего нравится в вашей карьере?
- Какие люди придают вам энергии, а в какой среде вы отключаетесь?
- Хотите ли вы перенести старые навыки в новый этап или начать с нуля и открыть себя заново? Развиваться на основе прежних достижений или забыть о них?
- Какие задачи станут для вас приоритетными на этом этапе? Вы сосредоточитесь на чем-то одном или займетесь несколькими проектами?
- Хотите ли вы обеспечить себе безопасность или плыть против течения?

В это путешествие, которое может занять несколько лет, вам нужно собрать «дорожную сумку»: людей, которым вы доверяете и к которым сможете обратиться за советом и поддержкой, реалистичные сроки, финансовый план и четко оговоренная поддержка со стороны партнера, если он у вас есть. Подготовка к следующей трети вашей жизни требует больше, чем обновить профиль на LinkedIn. Инвестируйте в следующий

этап вашей жизни, как инвестировали бы в любой семилетний проект. Я серьезно.

Впустите внешнее вовнутрь

Любому плану переходного периода пойдет на пользу обратная связь, полученная из внешнего мира. По сути, вы проводите рыночное испытание вашего нового плана и пытаетесь понять, где вы больше всего нужны и где вас больше всего оценят. Клэр и Марк думали, что, когда им перевалит за 60, они выйдут на пенсию и уедут из Великобритании в другую страну. Поэтому после 50 они сделали годовой перерыв в работе и пожили по три месяца в четырех разных странах, чтобы найти идеальное место. В конце концов они предпочли сменить профессию, а не страну. Они решили переехать в новый дом всего в часе езды от старого и открыть экологическую ферму, осуществив давнюю мечту о здоровом образе жизни и питании.

Этот процесс профессор Лондонской школы бизнеса Эрминия Ибарра называет «восприятие извне» — посещением этих метафорических новых земель, чтобы лучше понять не только, что вы любите, но и где вас любят. Она считает, что восприятия изнутри недостаточно и что надо понять следующее:

- Что другие больше всего ценят в вас?
- Что из того, что вы сделали или над чем работали, вызвало наиболее доброжелательную реакцию, максимальное одобрение или имело важные последствия?
- Какой из ваших экспериментов поставил волнующие вас вопросы и привлек людей или проекты, которые вам интересны?
- Когда, где и с кем вы чувствовали себя наиболее воодушевленными?

Совершите скачок

Люди, успешно перешедшие на новый этап своей жизни и инвестировавшие в то, что они искренне любят, иногда впервые в жизни, — вдохновляющее зрелище. Некоторые находят или позволяют себе найти свое призвание только после того, как выполнили долг — перед прежними собой, родителями, семьей. Свободу, которая приходит, когда вы наконец приводите свою жизнь в соответствие с внутренними потребностями, ни с чем невозможно сравнить. Ни слава, ни богатство не могут удовлетворить изголодавшуюся душу. Как писал полвека назад Эрих Фромм, «вся жизнь индивида — это не что иное, как процесс рождения самого себя, мы, наверное, рождаемся окончательно к моменту смерти, хотя трагическая участь большинства людей — умереть, не успев родиться»^[13].

Теперь, когда у нас есть несколько дополнительных десятилетий, чтобы расправить крылья, реальная проблема, возможно, заключается в том, чтобы помнить, что никогда не поздно начать летать.

Авива Виттенберг-Кокс — генеральный директор 20-first, одной из ведущих мировых консалтинговых фирм, специализирующихся на гендерных вопросах, и автор книги *Seven Steps to Leading a Gender-Balanced Business*.

- [1] Каплан Р. С. Ваше предназначение: Практическое руководство для тех, кто хочет реализовать свой потенциал. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — Здесь и далее — прим. ред.
- [2] Кларк Д. Персональный ребрендинг: Как изменить свой имидж, сохранив репутацию. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
- [3] Друкер П. Эффективный руководитель. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.
- [4] Конкурс на знание английской орфографии.
- [5] Грант Х. Х. Меня никто не понимает! Почему люди воспринимают нас не так, как нам хочется, и что с этим делать. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- [6] Медина Дж. Правила мозга: Что стоит знать о мозге вам и вашим детям. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
- [7] Бозер У. Как научиться учиться: Навыки осознанного усвоения знаний. — М.: Альпина Паблишер, 2020.
- [8] Перевод Лидии Слуцкой (<https://www.stihi.ru/2009/05/11/3925>).
- [9] Чалдини Р. Психология влияния: Как научиться убеждать и добиваться успеха. — СПб.: Питер, 2018.
- [10] https://waitbutwhy.com/2015/12/the-tail-end.html?fbclid=IwAR2ss5q8-24_2umFJNBFsUi1mKEOL8ETjAVDQwJZvgFXZdWQV3X1SSRMVAk.
- [11] Пасрич Н. Формула Счастья. Ничего + кое-что = все. — Азбука Бизнес, 2016.
- [12] Фернандес-Араос К. Окружи себя лучшими. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
- [13] Цит. по: Фромм Э. Искусство любить. — СПб.: Азбука-классика, 2007.

Переводчик И. Окунькова

Редактор Л. Рыклина

Главный редактор С. Турко

Руководитель проекта А. Деркач

Арт-директор Ю. Буга

Корректоры Е. Чудинова, Е. Аксёнова

Компьютерная верстка М. Поташкин

© 2017 Harvard Business School Publishing Corporation

Published by arrangement with Harvard Business Review Press (USA) via Alexander Korzhenevski Agency (Russia). Unauthorized duplication or distribution of this work constitutes copyright infringement

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2020

© Электронное издание. ООО «Альпина Диджитал», 2020

Как управлять своей карьерой / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2020. — (Серия «Гид HBR»).

ISBN 978-5-9614-3804-8

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки по экономике и праву
www.учебники.информ2000.рф.