

10 sėkmingos karjeros principų

Kodėl vieni žmonės pasiekia daugiau nei kiti?

Kodėl per tą patį laiką vieni padaro įspūdingą karjerą, o kiti dešimtmečius dirba nepastebėti ir deramai neįvertinti?

Ar karjera ir didelis atlyginimas pasiekiami tik “lipant per kitų galvas”? Tai didžiausias mitas. Tu gali sėkmingai “perlipti per vieną ar kitą galvą”, bet labai greitai žmonės nuo tavęs nusigręš ir neteksi aplinkinių palaikymo, be kurio didelę karjerą pasiekti bus be galo sunku.

Mes nekalbėsime apie “paveldėtą” karjerą, kai aukštą postą užleidžia verslą įkūrę tėvai ar dėdės.

Jūs sužinosite keletą paprastų principų be kurių, praktiškai, neįmanoma pasiekti karjeros aukštumų ir įspūdingo atlygio.

1. Turėk didelius ir aiškius tikslus.

Pasaulyje, kuriame mes gyvename, viskas paremta dėsniais. Jei sunkų daiktą paleisim iš rankų, jis nukris ant žemės – tai gravitacijos dėsnis. Po žiemos visada ateina pavasaris, o pavasarį keičia vasara – tai metų laikų dėsnis. O svarbiausias pasiekimų dėsnis sako - žmonės, kurie turi aiškius tikslus pasiekia žymiai daugiau nei gali įsivaizduoti tie, kurie jų neturi. Tavo tikslai turi būti tokio dydžio, kad tave patį įkvėptų ir motyvuotų. Todėl užduok sau klausimą – apie kokią karjerą svajoji? Kuo norėtumei tapti idealiu atveju? Kada nori, kad tai įvyktų? Koks turi būti jau šiandien ir kaip turi dirbti, kad ateityje tai pasiektum?

2. Tapk geriausiu savo srities specialistu.

Pirmiausia, ką privalome suprasti - darbe mes parduodame savo laiką. Kiekvienas žmogus profesiniame gyvenime pereina kelis ciklus: mokymosi, efektyvumo bei profesinio stabilumo.

Kiekvienoj srity labiausiai vertinami patys geriausieji. Visose srityse labiausiai ignoruojami vidutiniai ir prasčiausieji. Todėl kas šiandien bebūtum, tavo tikslas- tapti vienu geriausiai apmokamų savo srities specialistų. Kas yra pats geriausias tavo srity šiandien? Kokį atlygį jis gauna? Kokie turi būti tavo darbo rezultatai, kad geriausias būtum tu? Gal tai galėtų būti tavo artimiausias tikslas?

3. Mokėk “parduoti” savo rezultatus kitiems.

Kai rezultatai rodo, kad esi geriausias – metas kitiems apie tai sužinoti. Aš netikiu didesnio atlyginimo prašymais, kurie paremti tuo, kad žmogui trūksta pinigų. Dažniausiai tai rodo, kad žmogus susikūrė brangesnį gyvenimo stilių nei pats šiuo metu yra vertas. Pačius geriausius parduoda jų pačių rezultatai. Kaip galėtum pristatyti savo rezultatus,

kad darbdavys suvoktų tavo didelę vertę? Kaip pagrįsi, kad esi geresnis už kitus – kad esi pats geriausias? Kaip pasiruoši tokiam pokalbiui?

4. Nuolat įsivaizduok, kad dirbi sau.

Tyrimai rodo, kad 65% samdomų darbuotojų nekenčia savo darbo ir tik 5% kiekvieną rytą eina į darbą lyg į šventę. Bandyk spėti – kurie iš jų daugiau uždirba? Galvoji ir tu eitum kaip į šventę, jei tau pakeltų atlyginimą? Deja, kiti tyrimai rodo, kad fiksuoto atlyginimo pakėlimas motyvuoja kiek ilgiau nei 30 dienų. Didžiausia daugiausiai uždirbančių žmonių paslaptis – jie uždirba daugiau nei kiti, nes jie mėgsta savo darbą. Jie nuolat dirba taip, lyg dirbtų sau. Kaip atliktum savo darbą kiekvieną dieną jei žinotum, kad dirbi sau? Su kokia nuotaika ryte vyktum į darbą? Kaip atrodytų tavo darbo diena?

5. Dirbk 110%.

Niekas greičiau nepastūmės aukštyn karjeros laiptais, nei įprotis visus darbus atlikti 110%. Prasti darbuotojai siekia kuo mažiau save apkrauti darbu. Vidutiniai stengiasi darbus atlikti nepriekaištingai, tai yra 100%. O patys geriausieji nuolat atlieka tai, kas priklauso, o tada dar šiek tiek papildomai. Jie yra išsiugdę įprotį dirbti 110%. Šiek tiek greičiau nei kiti, šiek tiek mažiau klaidų, nei leidžiama, šiek tiek daugiau užduočių nei reikalaujama. Tapk 110% žmogumi ir tu neliksi nepastebėtas, anksčiau ar vėliau būsi tinkamai įvertintas. Tokie žmonės nuolat turi didžiausią paklausą. Tai nereiškia, kad būtina dirbti daugiau valandų, pasilikti biure po darbo. Laikas darbe šiaip ar taip bėga. Ką galėtum padaryti artimiausiu metu, kad per tą patį laiką atliktum daugiau ir įstotum į 110% žmonių klubą?

6. Nuolat būk išskirtinis.

Visi, norėdami karjeros, siekia aukštojo išsilavinimo. Dažniausiai studijuoja tai, kas tuo metu turi didžiausią paklausą. Kaip kitaip gausi darbą, jei neparodysi diplomo? Tačiau turėdami populiarų išsilavinimą mes stojame į tūkstantines gretas tokių pat kaip mes. Mums tenka konkuruoti su tokių pat specialistų armija. Kodėl darbdavys turėtų pasirinkti tave? Kuo tu ypatingas? Kokią turi išskirtinę vertę, lyginant su kitais, panašiais į save? Kalbu apie savęs pozicionavimą darbo rinkoje. Žymus pozicionavimo guru Jack Trout yra pasakęs: „Išsiskirk iš kitų arba mirk!“. Jis tai taikė įmonėms ir produktams – tačiau tai yra dėsnis, kuris galioja kiekvienam. Nesvarbu, kas esi šiandien, planuodamas savo tolimesnę karjerą užduok sau klausimą: kokiems sugebėjimams ar specializacijai matai perspektyvą ateityje? Kokios specifinės žinios ar patirtis galėtų suteikti tau išskirtinumą, kurį įvertintų darbdavys ar visa rinka? Kur galėtum jų įsigyti ir nuo ko pradėsi?

7. Išnaudok kuo daugiau galimybių.

Kiekvieną dieną mus supa aibės galimybių. Daugumos mes nepastebime, tačiau net susidūrę kaktomuša su nauja galimybe daugelis ją praleidžia. Kiekviena nauja galimybė susijusi su tam tikra rizika, todėl viskas kas mums nauja ar menkai pažįstama kelia grėsmę mūsų stabilumui. Tačiau naujos galimybės yra mūsų patys didžiausi mokytojai. Mes labiausiai tobulėjame besinaudodami naujomis galimybėmis, nes jos skatina išmokti

kažką naujo. Be to – kiekviena nauja galimybė gali būti durys į sėkmę. Kiekvieną kartą pasverk – ką gali laimėti, jei tau pavyks, lyginant su tuo, ką gali prarasti, jei nepavyks? Kiek laiko užtruktų padengti praradimų nuostolius ir sugrąžinti situaciją bent ten kur ji buvo? Tai vadina pasverta rizika. Gyvenime išsiugdžiau įprotį veltis į visus projektus, kur laimėjimas, sėkmės atveju, žada būti didesnis nei praradimas, jei nepasisiektų. Kiekvieną kartą kai taip pasielgiu – įsitikinu, kad buvo verta. Paklausk savęs, kaip galėtum išnaudoti daugiau galimybių savo profesinėje srityje? Ką naujo galėtum išbandyti jau artimiausiu metu?

8. Rodyk daugiausiai iniciatyvos.

Daug žmonių nepriekaištingai atlieka jiems paskirtus darbus, tačiau geriausiai pastebi tuos, kurie rodo papildomą iniciatyvą. Kaip dažnai kreipiesi su konstruktyviais pasiūlymais, kaip galima būtų

efektyviau atlikti darbus? Kaip dažnai siūlai savo darbdaviui idėjas dėl naujų projektų? Ką galėtum pasiūlyti jau artimiausiu metu ir kaip pasiruoši, kad tavo idėja nuskambėtų įtikinančiai?

9. Visad be išimties laikykis duoto žodžio.

Prireikia dešimtmečių, kad užsitarnauti gerą reputaciją, bet per penkiolika minučių ją galima sugriauti. Dauguma pačių sėkmingiausių žmonių buvo ir yra „savo žodžio žmonės“. Bet kuriame darbe ar versle, praktiškai, nėra situacijų, kai būtų neįmanoma ištesėti duoto žodžio. Be abejojimo pasitaiko, kad aplinkybės netikėtai keičiasi. Žodžio žmogus tokiu atveju padaro viską, kad žodis būtų ištesėtas, nepriklausomai nuo kainos, kurią už tai tenka sumokėti, o vėliau ta kaina jiems sugrįžta dešimteriopai. Priimk sprendimą būti pats atsakingiausias žmogus savo kolektyve ir vien šis įprotis pagreitins tavo žingsnius karjeros laiptais.

10. „Niekada, niekada, niekada, niekada nepasiduok!“, - kaip yra savo žymioje kalboje pasakęs W. Churchill.

Kiekviena nesėkmė – tai kaina, kurią turime sumokėti pakeliui į sėkmę. Ir kuo didesnis tikslas, tuo didesnę kainą gali tekti sumokėti. Laikykite tai investicija, kuri atneš didžiulį pelną, su sąlyga, kad pakeliui neapsigręšite. Krepšinio legenda Michael Jordan yra pasakęs: „Aš galiu susitaikyti su nesėkme, bet nesusitaikysiu su nepabandymu.“ Tai puikus gyvenimo credo, kuris nuolat skatina išmėginti naujas galimybes, palikti savo komforto zoną ir judėti į priekį.