



Карьерное преимущество

Рабочая тетрадь участника тренинга

Как продавать себя дорого. Всегда.

Как находить свои сильные стороны и связать их с потребностями заказчика.
Как превратить свою работу в блестящую карьеру.

Как перейти от красивых слов к простым, но глубоким и эффективным действиям, которые принесут свои плоды. С гарантией.

[illegible]

Цель и задачи тренинга:

Формирование навыков:

1. Осознания карьерных преимуществ
2. Формулирования карьерных преимуществ
3. Реализации карьерных преимуществ

Задачи:

1. Сформировать понимание сущности карьерного преимущества
2. Выявить карьерные преимущества относительно конкретного специалиста
3. Сформулировать карьерные преимущества на языке заказчика
4. Сформировать понимание реализации карьерных преимуществ
5. Выработка конкретных инструментов реализации карьерных преимуществ
6. Выявить возможные барьеры и внутренние ограничивающие убеждения, препятствующие реализации карьерных преимуществ
7. Сформировать инструментарий преодоления барьеров и внутренних ограничивающих убеждений
8. Составить простой и понятный план действий

Ожидаемые результаты участника тренинга:

1. Понимает, что такое карьерное преимущество. Может это сформулировать.
2. Сформировал список своих карьерных преимуществ
3. Переформулировал свои карьерные преимущества с учетом потребностей заказчика и на его языке.
4. Сформировать понимание реализации карьерных преимуществ
5. Выработка конкретных инструментов реализации карьерных преимуществ
6. Проработка внутренних барьеров и убеждений, препятствующих реализации карьерных преимуществ
7. Набор простых инструментов, позволяющих самостоятельно преодолевать барьеры и ограничивающие убеждения
8. Простой и понятный план конкретных действий

Что такое карьерное преимущество

Карьерное преимущество — это совокупность пяти составляющих:

1. Мастерское владение каким-то навыком или областью знания позволяющее:
 - вносить значимый вклад в общее дело
 - Участвовать в достижении важной цели
 - влиять на жизнь других людей
2. Позиция человек-решение проблемы
(вместо человек «проблема» или обычного претендента на рабочее место)
3. Страстная увлеченность делом сочетающаяся с личными дарованиями
4. Осознанный выбор
5. Наличие на рынке существующей потребности

О каком выборе речь?

Каждый человек обладает огромным потенциалом, благодаря которому может сделать нечто значительное, завоевать доверие и лояльность людей, оставить благое наследие. Реализация этого потенциала связана с **выбором**: начать делать то, чего требуют личностные качества и совесть, вносить **свой неповторимый вклад** в общее благо.

Фундамент преуспевания – в том, чтобы стать для компании не проблемой, а решением проблем.

Следующий шаг – определиться, какой вклад вы желаете внести в общее дело

Ваше карьерное преимущество

Ваше карьерное преимущество находится на стыке навыков, страсти и морали.

Иначе говоря: то что умею, то что нравится и то что считаю правильным! В сочетании с потребностью заказчика или его клиента (имеющейся или созданной) такое преимущество становится естественной точкой приложения сил.

Какие ваши сильные качества (таланты)?

Что вам всегда нравилось делать (страсть)?

Что вам лучше всего удастся? (что угодно!)

Что из того что нравится и получается, увлекает настолько что вы готовы в этом ежедневно самоотверженно практиковаться?

Что из перечисленного вы считаете правильным для себя?

Что вас больше всего вдохновляет в вашей работе?

Какой вклад вы бы особенно хотели внести в деятельность своей организации?

Что является вашим карьерным преимуществом (какой вклад вы можете сделать или какую проблему решить исходя из ваших талантов (могу), страсти (хочу) и морального выбора (надо))?

Ваше карьерное преимущество на языке заказчика

Фундаментом нахождения карьерного преимущества на языке заказчика является сосредоточение на действиях, эмоциях и поведении, которые связаны с вашим кругом влияния. Крайне важно принимать на себя ответственность за собственные поступки, настроение и поведение. Без этого невозможно определить свои сильные стороны и найти потребности организации, которые вы могли бы удовлетворить.

Вклад, который вы желаете внести, должен согласовываться с тем чего хочет от вас нынешний или потенциальный руководитель. Важно найти потребность именно в вашем уникальном вкладе. Для нахождения такой потребности необходимо ответить на вопросы:

Что необходимо вашему руководителю (или ЛПР заказчика)?
! Акцент на результате, а не на функции

Что необходимо для этого сделать в нынешней должности (по каждому пункту с учетом своего карьерного преимущества)

! Ответ по методике STAR – ответов: ситуация, задача, действие, результат

Каким образом ваш уникальный вклад поможет заказчику (работодателю) решить его бизнес задачу? (ваше карьерное преимущество на языке заказчика)
! Ответ по методике STAR – ответов: ситуация, задача, действие, результат

Каким образом ваш уникальный вклад поможет Вам превратить ваше имя в бренд?

В эпоху знания вошли все профессии. Эта эпоха требует от вас продумать, что мы можем дать потенциальному работодателю и затем ясно и лаконично выразить это. Каждый должен уметь ответить на вопрос «чем вы занимаетесь» не называя свою должность, а описывая сферу своей ответственности.

Реализация карьерного преимущества

Для блестящей карьеры нужен определенный талант, страстная увлеченность, которая и заставит вас практиковаться снова и снова, и совесть – внутренняя убежденность в том, что должно быть сделано.

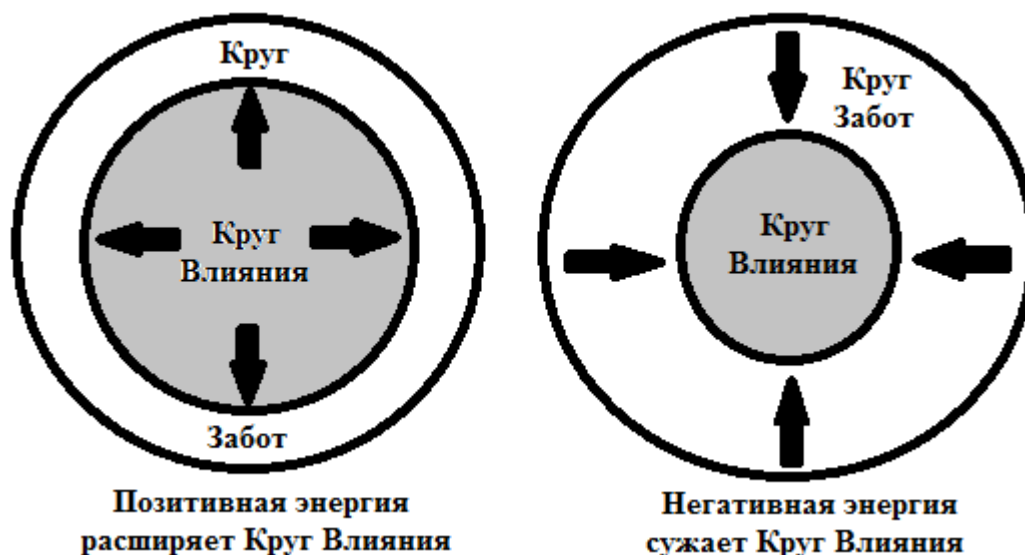
Страсть дает энергию

Совесть дает внутреннюю правоту

Осознание этих составляющих будет являться внутренним ресурсом, позволяющим перейти от слов к делу.

Что будет лично вашим ресурсом для реализации карьерного преимущества?
(Установка на успех: Я **могу**! Я **хочу**! Я знаю, что это **надо**!)

Минутка теории: внешний и внутренний круг влияния



Круг влияния охватывает все, над чем вы так или иначе властны, что можете контролировать или на что можете хотя бы повлиять. Круг забот. Он намного больше круга влияния. Включает то, на что вы повлиять не можете, но что напротив влияет на вас. Проактивный человек направляет энергию на круг влияния, а реактивный тратит все силы на круг забот.

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

[illegible]

План действий

по реализации карьерного преимущества

На примере конкретного заказчика

Мероприятие	Дата

Что может помешать реализации вашего карьерного преимущества?
! Акцент на круге влияния

Что необходимо предпринять для предотвращения потенциальной помехи
! Акцент на круге влияния

Что мешает действовать?

Есть два типа внутренних препятствий, которые не позволяют большинству перейти от слов к делу:

Психологические барьеры. Например:

- Робость
- Низкая самооценка
- Стремление доминировать
- Неумение выстраивать конструктивный контакт
- Зависимость от клиента
- Иррациональные страхи

Ограничивающие убеждения. Например:

- Персонализация – интерпретация событий в личном контексте.
- Дихотомическое мышление (черно белое восприятие) либо красавица, либо уродина. Либо вверх, либо на дно. Либо жив, либо труп.
- Выборочное абстрагирование – вывод, сделанный по одному признаку (чихнул – значит заразен! Волос на лацкане – значит изменял!)
- Произвольное умозаключение – вывод на основе бездоказательных гипотез. (блондинки тупые, мужчины менее чувствительны)
- Сверх генерализация – распространение одного события на всю сферу, жизнь, выборку и т.п.
- Катастрофизация (преувеличение негативной значимости события)

Кроме того есть четыре причины, которые не дают нам измениться, даже когда мы этого хотим:

1. Страх. Люди боятся покинуть свой уютный мирок и сделать шаг в неизвестность. Человек любит быть уверенным в завтрашнем дне, пусть это и означает определенные ограничения. Важно понимать: когда страх заставляет вас действовать, (убегать от него) он управляет вами.
2. Неудачи. Проигрывать никто не любит. Так что большинство предпочитает не рисковать. Важно понимать: без риска невозможно выиграть.
3. Забывание. Из атмосферы тренинга в привычную среду и... все по-старому. Выход один: Поставьте обещания, которые сами себе дали, во главу угла. Не забывайте их. Запишите их на карточке и прикрепите на зеркало в ванной. Перечитывайте каждое утро. Обсуждайте их при первой возможности (вы – то, о чем вы говорите). Пишите о них каждое утро в дневнике.
4. Вера. Скептицизм мешает принять новое: корень скептицизма – в прошлых разочарованиях. Важно понимать: вера это не чувство это выбор, который вы делаете сейчас, когда принимаете решение реализовать свое карьерное преимущество.

Какие психологические барьеры на ваш взгляд могут препятствовать реализации ваших карьерных преимуществ?

Какие ограничивающие убеждения на ваш взгляд могут препятствовать реализации ваших карьерных преимуществ?

Как вы преодолеете четыре причины препятствующие изменениям?

Страх: _____

Неудачи: _____

Забывание: _____

Вера: _____

План действий

по реализации карьерного преимущества

с учетом преодоления внутренних препятствий

На примере конкретного заказчика

Мероприятие	Дата

Внедрение инструментов

Мои Навыки	№	Наименование	Дата
	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		

	Мои Инструменты	Дата																		
		Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
1																				
2																				
3																				
4																				
5																				
6																				
7																				
8																				
9																				
10																				
11																				
12																				
13																				
14																				
15																				
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
25																				
26																				
27																				
28																				
29																				
30																				

Оценить результат тренинга

Поставьте напротив каждого критерия оценку: 100%, 50% или 0%

Критерии оценки	Оценка (100%, 50% или 0%)	Комментарий
Я понимаю , что такое карьерное преимущество		
Список моих карьерных преимуществ сформирован		
Я могу сформулировать свои преимущества на языке заказчика		
Я знаю как свои преимущества реализовать		
Я знаю с помощью каких конкретных инструментов реализовать свои преимущества		
Я умею преодолевать внутренние барьеры и убеждения, препятствующие реализации карьерных преимуществ		
Я владею простыми инструментами преодоления внутренних барьеров и ограничивающих убеждений		
У меня есть простой и понятный план конкретных действий		

Дата_____

Подпись_____