Рекомендации от Михаила Молоканова, президента «Школы бизнес-тренеров Молоканова и Сикирина»

Во-первых, наивно надеяться, что кто-то или что-то (какой-то тест «на профориентацию») способен точно сказать Вам, человеку, достигшему уровня Финансового директора, куда ему двигаться дальше.

Это можно понять только в диалоге – в диалоге с самим собой и, неплохо было бы и со специалистом-коучем, который поможет Вам сфокусироваться на правильных вопросах по поводу своей карьеры и не уйти от жестких ответов на них.

Во-вторых, думая о будущем, не нужно накладывать на себя каких-либо ограничений типа «куда мне расти?». Как только вы задаете себе именно такой вопрос, вы сразу ограничиваете себя вариантами, которые сейчас воспринимаете как более статусные, высокооплачиваемые и т.п. Но в будущем, через 5-10 лет они, возможно, такими уже не будут. А может быть, для Вас наиболее адекватной окажется вообще «параллельная карьера», например, программиста.

Вам просто нужно определить направление своего профессионального/управленческого развития на пересечении: Хочу – Могу – Надо…

Когда мы говорим «надо», то сразу должны возникать вопросы: «Кому надо?» и «Как определить, что это действительно надо?». В случае карьеры это вопрос: «Кому надо в такой степени, что они будут мне платить подобающие деньги? И достаточно ли денег они готовы платить?» Чтобы не ошибиться, стоит прислушиваться к тому, на что жалуются, чего не хватает вашим возможным будущим работодателям / потребителям. Например, если вы рассматриваете карьеру генерального директора, то прислушайтесь к акционерам, чем они не довольны в нынешних генеральных директорах, чтобы настраиваться не на то, чтобы «занять кресло», а на то, чтобы как будущий генеральный директор создавать дополнительную важную ценность, быть особенно важным работодателю.

Посмотрите и общие тенденции: Где предположительно будет больше денег – в госсекторе или в частном? В какой отрасли? Какие профессии / отрасли будут увядать? Какие, наоборот, появятся.

С точки зрения «могу» проведите инвентаризацию имеющихся у вас ресурсов: финансовых, материальных, связей (матриц личных контактов), навыков, умений. На какие из них вы можете опереться на новом карьерном витке?

И, наконец, «хочу».  Составьте список того, чем вам нравится заниматься сейчас, нравилось в прошлом, о чем вы, пусть даже в шутку, мечтаете.

Потратьте на накопление информации по всем трем составляющим две-три недели.

Сопоставьте в диалоге с самим собой или с коучем все три списка и опишите свое профессиональное / управленческое место в будущем через 5-10 лет. Затем наметьте, практические шаги, которые вам нужно предпринять в ближайшие полгода-год, чтобы приблизить ту реальность.

Через полгода-год оцените, чего вы достигли, снова загляните на 5-10 лет вперед и наметьте шаги на следующие полгода-год.

Заметьте, что привлекательность ваших  Хочу – Могу – Надо может уменьшится. С другой стороны, занимая тем, что Хотите, вы усилите то, что Можете. И, наоборот, с развитием своих навыков и способностей, вы можете начать испытывать еще больший интерес. Все вместе приведет к появлению потенциальных клиентов и работодателей.

Повторяя периодически такую постановку задач на ближайшие полгода-год с учетом своего желаемого места в будущем через 5-10 лет, вы наиболее оптимальным способом «вырастите» как профессионально, так и управленчески.