

Часть I

Карьера

Самая большая ошибка — это верить в то, что вы работаете на кого-то другого. Занятость больше никто не гарантирует. Движущая сила карьеры должна исходить от личности. Помните: компании владеют рабочими местами, вы же владеете своей карьерой!

Эрл Найтингейл

Лишь немногие разработчики активно управляют своей карьерой. Но большинство разработчиков достигают успеха не случайно. У них есть цель, и они составляют хорошо продуманный план по ее достижению. Если вы действительно хотите достичь успеха в полной конкуренции мире разработки ПО, нужно не только полировать свое резюме и братья за любую предложенную работу. Вам нужно продумывать свои действия: какие шаги предпринять, когда и что делать после этого.

В этой части я помогу вам определиться, что вы хотите получить от карьеры, и покажу, как этого достичь.

Глава 2

Взрывной старт: отличайтесь от других

Представьте, что вы стоите в поле и наслаждаетесь фейерверком. Вокруг вас ракеты взрываются синими, красными, фиолетовыми и желтыми вспышками. Вы видите, как одна ракета взмывает ввысь и... ничего не происходит. Ни взрыва, ни шума, просто небольшое шипение. На какой из фейерверков должна быть похожа ваша карьера? На тот, что шумно расцвелит небо, или на тот, что попытался взлететь, но тихо упал на землю?

Образ мыслей бизнесмена

Большинство разработчиков начинают карьеру со значительных ошибок. Самая крупная — не относиться к своей работе как к бизнесу. Не дайте себя обмануть; когда вы начинаете писать код, чтобы прокормить себя, вы ничем не отличаетесь от средневекового кузнеца из собственной кузницы. Конечно, времена изменились и теперь большинство из нас работает на компанию, но наши навыки и наш бизнес принадлежат нам и мы всегда можем перенести свою кузницу в другое место.

Подобный образ мыслей критически важен для управления карьерой, поскольку если вы начинаете думать о себе как о бизнесе, то принимаете правильные бизнес-решения. Когда вы привыкаете к тому, что получаете оплату независимо от своей производительности, можно легко прийти к выводу, что вы являетесь всего лишь

служащим компании. Несмотря на то что вы действительно можете быть служащим какой-либо компании в любой момент вашей карьеры, важно не позволить этой роли влиять на вас и вашу карьеру.

Работодателя лучше рассматривать как покупателя вашего бизнеса по разработке ПО. Конечно, вы можете иметь лишь одного покупателя и вся ваша прибыль будет поступать от него, но подобный пересмотр отношения перемещает вас с позиции бессилия и зависимости на позицию автономности и самоуправления. (Фактически многие «настоящие» компании имеют одного крупного клиента, от которого поступает большая часть прибыли.)

СОВЕТ



Первое, что вам нужно сделать в вашей карьере, — сменить образ мышления слуги на образ мышления бизнесмена, имеющего собственный бизнес. Это изменит ваше отношение к карьере, заставит тщательнее ее обдумывать и принимать в ней активное участие.

Думать как бизнесмен

Однако просто считать себя бизнесом недостаточно. Вам следует понять подобный образ мышления, чтобы получить от этого пользу. Поговорим о том, как начать считать себя бизнесом, и о том, что конкретно это означает.

Для начала определим, из чего состоит бизнес. Многие предприятия успешны по нескольким причинам. Для начала нужно иметь продукт или услугу. Бизнес, который не может ничего предложить, не принесет дохода. Что можете продать вы? Какой у вас продукт или услуга?

У вас вполне может оказаться цифровой продукт, который вы можете продать (поговорим об этом в главе 13), но большинство разработчиков ПО продают свои услуги по разработке ПО. Разработка ПО — довольно широкий термин, который может включать в себя в том числе индивидуальные услуги, но в общем случае разработчики ПО продают свою способность создать идею и воплотить ее в цифровой реальности.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Вы предоставляете услуги по созданию ПО.

Ваше отношение к тому, что вы можете предложить в качестве бизнеса, значительно влияет на то, как вы видите свою карьеру. Компании часто пересматривают свои продукты и улучшают их. Вам следует поступать так же. Услуги, которые

вы предоставляете в качестве разработчика ПО, могут изменить свою ценность, и ваша задача заключается не только в том, чтобы оценить их стоимость, но и в том, чтобы определить, чем они отличаются от предложений тысяч других разработчиков ПО.

Это приводит нас к теме маркетинга, которую мы рассмотрим более подробно в следующей части. Важно понимать, что одного лишь наличия продукта или услуги недостаточно. Вам необходимо рассказать о них потенциальным покупателям, чтобы заработать деньги. Компании по всему миру понимают, насколько это важно для бизнеса, и поэтому тратят огромные суммы и много сил на маркетинг. Как разработчику ПО, предлагающему свои услуги, вам также придется позаботиться о саморекламе. Чем лучше вы продвигаете ваши предложения, тем больше сможете брать за свои услуги и тем больше покупателей привлечь.

Большинство разработчиков начинают карьеру, не задумываясь о подобных вещах. Вместо взрывного старта они выходят на сцену с еле слышным хлопком. Не делайте так.

Вместо этого:

- сфокусируйтесь на услугах, которые вы предоставляете, и на их продвижении;
- подумайте, как вы можете улучшить свое предложение;
- подумайте, какие специализированные услуги можете предложить, чтобы удовлетворить нужды определенной части клиентов;
- сфокусируйтесь на том, чтобы стать специалистом, предоставляющим специализированные услуги определенной части клиентов. (Следует помнить, что, как разработчику ПО, вам нужен всего один клиент.)

Подумайте также о том, как разрекламировать свои услуги и найти покупателей. Большинство разработчиков создают резюме и рассылают его компаниям и рекрутерам. Но, если рассматривать свою карьеру как бизнес, вы действительно думаете, что это лучший и единственный способ привлечь потенциальных клиентов? Конечно, нет. Большинство успешных компаний вырабатывают тактику, как заставить покупателей покупать их продукт; они не гоняются за ними поодиночке.

Вы можете делать то же самое, разрекламировав себя как разработчика с помощью приемов, которые мы рассмотрим в части II. Если не вдаваться в детали, основная идея — мыслить нестандартно. Как привлечь наибольшее число покупателей и как рассказать им о предлагаемых вами услугах? Если сможете ответить на этот простой вопрос, у вас получится взрывной старт.

УПРАЖНЕНИЯ

- Подумайте о бизнесе, в котором создается продукт или предоставляется услуга. Чем он отличается от других и как рекламирует свой продукт или услугу?
- Если бы вам пришлось описать одним предложением определенную услугу, которую вы можете предоставить перспективному работодателю или покупателю, как бы звучало это предложение?
- Как образ мышления бизнесмена влияет на то, как вы:
 - делаете свою работу;
 - управляете финансами;
 - ищете работу или новых клиентов?

Глава 3

Думаем о будущем. Каковы ваши цели?

Теперь, когда вы рассматриваете свою карьеру разработчика как бизнес, пришло время определить цели вашего бизнеса.

Люди не похожи друг на друга. Цели вашей карьеры могут значительно отличаться от целей моей карьеры. Но, если вы хотите достичь чего бы то ни было, необходимо знать, чего вы добиваетесь. Конечно же, говорить проще, чем делать. Я обнаружил, что большинство людей, включая разработчиков, идут по жизни, совершенно не зная, чего они хотят достичь. Это естественное состояние многих людей. Мы особенно не задумываемся, на чем нам нужно сфокусироваться, и в результате наши действия бесцельны.

Подумайте о ходьбе под парусом. Вы можете сесть на корабль и поднять паруса, как и большинство людей. Но, если вы не выбрали пункт назначения и не стремитесь его достичь, вы будете безуспешно дрейфовать в море. Возможно, вы даже приплывете к какому-нибудь острову, но никогда не продвинетесь, если не определите четко, куда хотите направиться. Как только вы определили пункт назначения, можно использовать все подручные средства, чтобы развернуть корабль в нужном направлении.

Это кажется довольно очевидным, но лишь немногие разработчики определяют цели своей карьеры. Почему так происходит? Я могу лишь догадываться, но я бы сказал, что большинство разработчиков боятся продумывать свою карьеру в долгосрочной перспективе. Они не хотят потерять ни один возможный вариант, потому что опасаются

ются выбрать один путь и следовать ему. А что, если этот путь неправильный? Что, если не понравится полученный результат? Эти вопросы способны испугать любого.

Некоторые разработчики особенно на эту тему не задумываются. Предоставленные сами себе, мы следуем по проторенной дорожке. Выбрать свой путь гораздо сложнее. Вместо этого беремся за первую попавшуюся работу и остаемся на этом месте до тех пор, пока не появляется место получше или нас не увольняют.

По какой бы причине вы ни отказывались определять свои цели, сейчас пришло время сделать это. Не завтра, не на следующей неделе, а именно сейчас. Каждый шаг, сделанный без понимания направления, сделан впустую. Вам не следует идти по жизни, не определив цели своей карьеры.

Как ставить цели

О'кей, теперь, когда я убедил вас в том, что следует определиться со своими целями, я спрошу — как вы это будете делать? Довольно просто начать с постановки крупной цели, а затем в процессе продвижения к ней вычленять более мелкие. Крупная цель обычно не очень определенная, поскольку трудно явно определить что-то, что потенциально довольно далеко. Все в порядке. Не требуется быть точным, когда вы ставите крупную, далекую цель. Главное — видеть направление, куда следует двигаться. Возвращаясь к аналогии с кораблем: если я хочу отправиться в Китай, я не знаю точной широты и долготы порта, в который планирую прибыть. Я могу погрузиться на корабль и начать двигаться в направлении Китая (когда окажусь достаточно близко, всегда могу подкорректировать направление). Все, что мне нужно знать, чтобы начать двигаться, — определить, приближаюсь я к Китаю или же отдаляюсь от него.

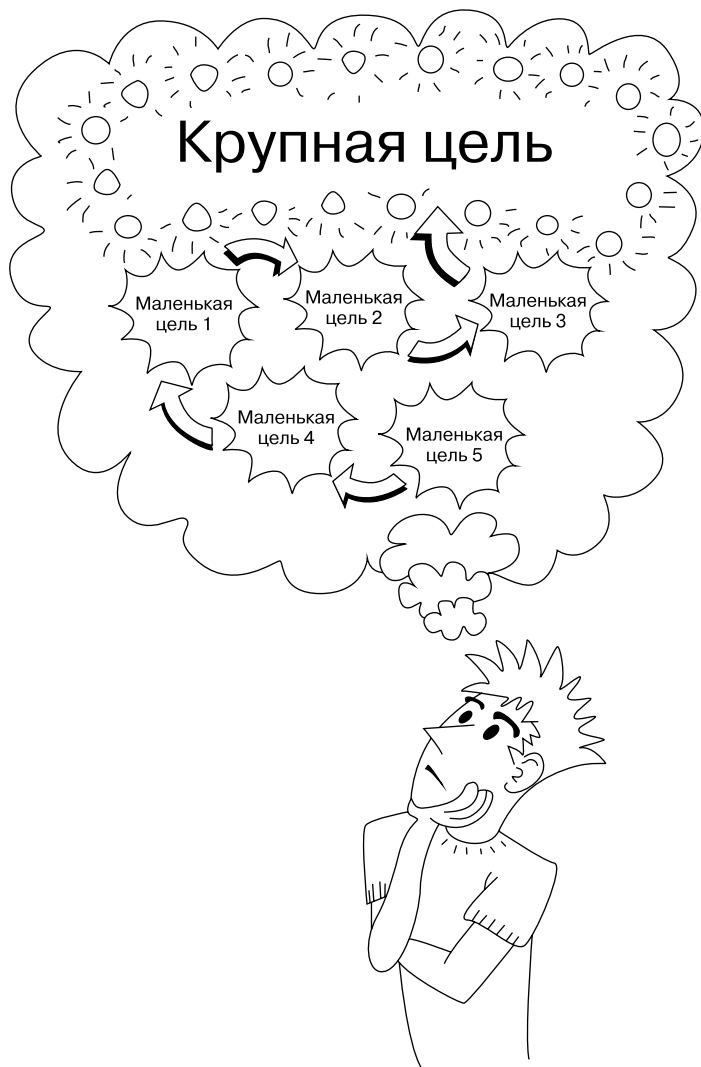
Крупная цель должна быть не очень конкретной, но при этом достаточно ясной, чтобы вы могли понять, движетесь вы к ней или от нее. Подумайте о том, к чему должна привести вас ваша карьера. Хотите ли вы стать менеджером или руководителем в компании? Или, может, вы хотите когда-нибудь начать собственный бизнес по разработке ПО? Может быть, вы хотите быть предпринимателем, создать свой продукт и выпустить его на рынок? Лично я всегда хотел работать только на себя.

Вашу цель можете выбрать только вы. Что вы хотите получить от своей карьеры? Кем бы вы хотели себя видеть через пять или десять лет? Потратьте немного времени на обдумывание данного вопроса — это действительно важно.

Как только вы определитесь с крупной целью, следует определить способ достичь ее, задав мелкие цели. Иногда полезно думать в направлении от вашей крупной

цели до текущей ситуации. Если бы вы уже достигли своей большой цели, какие основные этапы вам бы пришлось пройти? Какой путь вы увидите, если оглянетесь назад от вашей крупной цели к текущему моменту?

Однажды я поставил перед собой большую цель — сбросить около 45 кг. Я запустил себя и хотел вернуться в форму. Я поставил несколько маленьких целей — терять 2 кг каждые две недели. Каждые две недели я выполнял свою маленькую цель и тем самым приближался к крупной цели.



Шаги для достижения целей

Если вы можете ставить маленькие цели, которые постепенно будут продвигать вас к крупным, вы в конечном счете достигнете пункта назначения. Важно иметь цели разных масштабов, которые приведут вас к крупной цели. Например, вы можете поставить цель прочитать горы технических книг или выучить язык программирования и выделить год на ее выполнение. Эта цель может быть составной частью другой цели — стать разработчиком старшего уровня. Но эта годовая цель может быть разбита на более мелкие, например читать одну книгу каждый месяц или делать определенные успехи каждый день.

Малые цели позволяют следить за всей ситуацией и мотивируют, что поможет вам продвинуться к крупным целям. Если вы хотите достичь крупной цели и не создавать при этом мелкие, у вас не будет времени, чтобы скорректировать свой курс, если собьетесь с пути. За выполнение мелких задач назначьте себе вознаграждение, что дополнительно мотивирует вас. Ежедневные и еженедельные маленькие победы помогут ощутить продвижение к цели, а это позволит чувствовать себя лучше. К тому же маленькие цели не кажутся такими пугающими, как крупные.

Рассмотрим в качестве примера написание этой книги. Сейчас моя цель — писать как можно больше строк каждый день и каждую неделю. Я не пытаюсь достичь крупной цели — написать книгу; вместо этого я выполняю маленькие ежедневные цели, что, в свою очередь, помогает приблизиться к крупной.

Если вы не продумывали свое будущее и у вас нет ни одной определенной цели, к которой вы стремитесь, отложите эту книгу и займитесь постановкой целей. Это непросто, но вы будете рады тому, что сделали это. Не будьте кораблем, бесцельно блуждающим в океане. Определите курс до того, как отправитесь в плавание.

Отслеживание целей

Вам следует периодически отслеживать и обновлять свои цели. Вы явно не хотите тратить время на путешествие, сбившись с курса или вовсе следуя в неправильном направлении.

Рекомендую проверять свои цели через определенный промежуток времени. Это поможет менять их при необходимости и держать все под контролем. Вы можете пересматривать цели в конце недели, до того как начнете планировать следующую неделю. А также в конце месяца, квартала и года. Это поможет четче видеть, чего вы достигли за разные промежутки и выполняете ли нужный объем работ или пора что-то изменить.

УПРАЖНЕНИЯ

- Сядьте и запишите как минимум одну крупную цель, связанную с карьерой.
- Разбейте на более мелкие, которые соответствуют:
 - месяцам;
 - неделям;
 - дням.
- Повесьте листок с записанной крупной целью там, где вы будете видеть ее каждый день.