

ГОРИК НГ

# ЭТИКЕТ УСПЕХА:

КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ СЕБЯ  
И ПОСТРОИТЬ КАРЬЕРУ МЕЧТЫ

Издательство АСТ  
Москва

УДК 159.92  
ББК 88.53  
НЗ7

Gorick Ng

The Unspoken Rules: Secrets to Starting Your Career Off Right  
Печатается с разрешения Harvard Business Review Press (USA) через  
агентство Alexander Korzhenevski Agency (Russia)

Несанкционированное копирование или распространение этой  
работы является нарушением авторских прав.

**Нг, Горик.**

НЗ7 Этикет успеха: как презентовать себя и построить карьеру  
мечты/ Г. Нг — Москва : Издательство АСТ, 2023. — 304 с. —  
(БизнесНаставник).

ISBN 978-5-17-154953-4

«Мама всегда говорила, что чтобы достичь успеха, надо усердно работать. Она ошибалась», — утверждает Горик Нг, консультант по вопросам развития карьеры в Гарвард-колледже, который специализируется на обучении студентов и профессионалов первого поколения из малообеспеченных семей. В своей книге «Этикет успеха: как презентовать себя и построить карьеру мечты» он расскажет вам о том, как распределяется иерархия в офисе, как вести себя в новом коллективе, как добиться повышения и с какой работы лучше немедленно уволиться.

**УДК 159.92**  
**ББК 88.53**

ISBN 978-5-17-154953-4

© Gorick Ng, 2021  
© М. Хираз, перевод, 2022  
© ООО «Издательство АСТ», 2023

*Мечтателям.*

*И маме, которая научила меня неписаному правилу, —  
с окружающими надо делиться.*

# СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе.....	6
Предисловие.....	7
Вступление	
Этикет успеха: как презентовать себя и построить карьеру мечты.....	13
1. СОК.....	23
Совместимость, Обязательность, Компетентность	
СЕКРЕТЫ: Как начать?.....	35
2. Подумайте: «Почему бы не попробовать?».....	37
3. Показывайте себя с лучшей стороны.....	47
4. Проявляйте инициативу.....	59
СЕКРЕТЫ: Как презентовать себя?.....	71
5. Научитесь рассказывать свою историю.....	72
6. Следите за внешним видом.....	91
7. Посылайте правильные сигналы.....	103
СЕКРЕТЫ: Как справляться с работой?.....	123
8. Берите дело в свои руки.....	124
9. Следите за объемом работы.....	149
СЕКРЕТЫ: Как со всеми ладить?.....	171
10. Читайте «между людьми».....	172
11. Стройте отношения.....	183
СЕКРЕТЫ: Как пробиться?.....	203

12. Обуздайте совещания .....	204
13. Управляйте обратной связью .....	223
14. Разрешайте конфликты .....	241
15. Демонстрируйте потенциал .....	261
Послесловие .....	282
Благодарности .....	283
Ссылки .....	286

## ОБ АВТОРЕ

**Г**орик Нг — консультант по трудоустройству Гарвардского университета, специализирующийся на консультации студентов первого поколения из бедных семей. Также является исследователем проекта «Управление будущим» Гарвардской бизнес-школы. Горик работал в карьерной службе Массачусетского университета в Бостоне, в сфере управленческого консалтинга «Бостон консалтинг групп» (BCG), инвестиционном банке «Кредит Суисс», занимался политикой в области образования в Школьном совете округа Торонто, вошел в международный список «25 будущих лидеров» журнала «Тайм», а также попал в «Торонто стар», «Глоб», «Мэйл», «Нью-Йорк пост», «Ворлд джорнал» и на канал CBC, входит в совет директоров Фонда студенческого успеха Торонто, состоит в обществе Global Shapers Community Всемирного экономического форума. Горик, студент первого поколения, — выпускник Гарварда и Гарвардской школы бизнеса. Информацию о нем можно найти на сайте [gorick.com](http://gorick.com).

## ПРЕДИСЛОВИЕ

**Н**а часах была уже половина третьего ночи, а я по-прежнему сидел в офисе, судорожно пытаюсь восстановить поехавшую таблицу Excel, которую через шесть часов надо было предоставить клиенту. Это подразумевалось в объявлении о вакансии под словами «динамичная атмосфера»?

И тут — дзынь! Уведомление на экране ноутбука: руководитель просит поторопиться.

Дзынь! Еще одно сообщение.

Дзынь!

Я отправил новую версию таблицы. Прошло 10 минут, а ответа все еще не было.

— Горик, — раздался голос за моей спиной. Я подпрыгнул и обернулся: это был руководитель. — Давай вместе с этим разберемся, — сказал он.

Так мы провели еще два часа. Он сел за мой ноутбук, а я смотрел на экран ему через плечо, изо всех сил стараясь не уснуть.

Руководитель указал на одну из ячеек.

— Зачем мы делим эти числа?

Я наклонился к экрану и прищурился.

— Не знаю.

Он вздохнул. Эта ночь была похожа на операцию без анестезии. Моя голова пульсировала, и я невольно задумался: как я оказался в таком положении?

Ответ я получил после оценки моей эффективности спустя 10 месяцев: «Горику следует брать на себя больше ответственности, в том числе за принятие у коллеги проекта в Excel». Я был поражен, когда прочитал это. «Больше ответственности?» Да, руководитель сказал мне разобраться с таблицей, но я истолковал это иначе — что я в ответе за состояние и ведение основного файла. Что они имели в виду? Руководитель в конце концов сказал, что я поработал на славу. Мне тоже так показалось. Чего же мне не хватало?

Не хватало знания неписанных правил — определенных способов выполнения работы, которых начальство от нас ожидает, но не объясняет, и которые знакомы лучшим сотрудникам, но они этого не осознают. Умение разбираться в неписанных правилах очень важно для успешной карьеры. Но есть одна проблема: в школах такому не учат. Эти правила родители передают детям, а наставники ученикам, что создает неравные условия игры между инсайдерами и аутсайдерами.

Откуда я это знаю? Я и сам был аутсайдером.

Мама всегда говорила, что чтобы достичь успеха, надо усердно работать. Она ошибалась: нельзя просто тихо сидеть, уткнувшись носом в работу, и надеяться, что результат будет говорить сам за себя. Усердие — лишь билет для входа в игру по построению карьеры. Чтобы выжить и преуспеть в этой игре, нужно нечто большее. Надо знать правила игры.

Когда мне было 14, мою мать-одиночку уволили с фабрики по изготовлению швейных машинок. Она никогда в жизни не составляла резюме, не писала сопроводительных писем. Я, конечно, тоже этого не делал, но, как единственный ребенок и единственный в доме, кто умел пользоваться компьютером, вызвался помочь. На большой перемене я выяснял, как составляется резюме, после школы ходил в библиотеку и изучал вакансии для домработниц и прачек, вечерами помогал маме рассылать сотни откликов. По вы-

ходным я помогал ей до блеска начищать ванны чужих людей, чтобы зарабатывать хоть что-то.

Шли месяцы. Все наши отклики оставались без ответа. Мы совершенствовали сопроводительные письма часами, поэтому отсутствие ответов переносили очень тяжело. Мы были будто в западне. От отчаяния мама подала заявку на государственный грант и — впервые за почти 40 лет — вернулась к образованию, выучившись на воспитателя. После получения сертификата она проработала на нескольких работах в этой сфере до самого выхода на пенсию. Мы еле сводили концы с концами.

Я еще тогда задавался вопросом: почему такой трудолюбивый человек, как моя мама, никак не может найти работу? И почему я, несмотря на все усилия, не могу ей помочь? Ответ нашелся несколько лет спустя, когда я учился в старшей школе.

На одном мероприятии я познакомился с Сэнди, девушкой на пару классов старше из другой школы. Сэнди посылала заявления в лучшие колледжи Америки. Мне даже в голову не приходило, что я тоже могу попробовать туда поступить; о многих из этих колледжей я и вовсе не слышал. Благодаря Сэнди я узнал, что в поступлении куда больше тонкостей, чем кажется по инструкциям на сайтах колледжей. Я узнал, что недостаточно просто попросить своего учителя написать рекомендательное письмо — надо представить ему список моих достижений, которые я хотел бы видеть в этом письме. Я узнал, что на высоком среднем балле и хороших оценках за экзамены далеко не уедешь, надо еще участвовать во внеклассных занятиях и иметь впечатляющую личную историю. Это сработало. Я стал первым в нашей семье, кто поступил в колледж — в Гарвард.

Тогда я думал, что знаю все неписанные правила. Но я не подозревал, что это только начало.

Как-то вечером на втором курсе я возвращался в общежитие, и мимо меня пронеслось несколько однокурсников. На мне были джинсы и худи. На однокурсниках — костюмы. На следующий день во время занятий я услышал перешептывания о встрече, организованной одной из компаний с ярмарки вакансий, куда можно было попасть только по приглашению. Я проходил мимо стендов разных компаний, но ни с кем не заговорил. Я был уверен, что они не станут брать на работу второкурсников. Но ребята с моего курса не только сами представлялись рекрутерам, но и просили друзей замолвить за них словечко. Я ушел с ярмарки с брошюрой и бутылкой воды, которую раздавали бесплатно. Однокурсники ушли с приглашениями на собеседование.

Несколько недель спустя я сидел на занятиях, в то время как эти ребята были в других городах на встречах с компаниями (компании пригласили студентов к себе в офис, угостили чем-то вкусным и предложили работу). И тут я понял, почему у нас с мамой тогда ничего не получалось: мы вслепую рассылали резюме онлайн, не осознавая, что успешные люди налаживают связи не через компьютер.

Я взял дело в свои руки. Я подружился с другими студентами и стал делать то же, что и они. Неписанные правила сработали. Я получал работу, которую получали инсайдеры: младший специалист в банке инвестиций «Кредит Суисс» и консультант на полную ставку в «Бостон консалтинг групп». Но, как я позже выяснил, найти работу — это полдела. На работе еще надо выжить.

На этот раз я уже знал, что делать. Я стал обсуждать работу с друзьями и коллегами: что им не нравилось, что говорило начальство об их достижениях. Из редких разговоров это превратилось в ежедневные беседы. К моему удивлению, я не обнаружил особой разницы: где бы ни работал человек — в стартапе, юридической фирме, больнице, школе, — проблемы у всех были одинаковые.

Я пошел дальше: стал посылать письма разным менеджерам с просьбой рассказать мне об их командах, говорил по видеосвязи с незнакомцами со всего света, выслушивал жалобы лидеров компаний. Каждому я задавал три главных вопроса:

- Какие ошибки люди чаще всего допускают на работе?
- Если бы у вас была возможность пройти первые карьерные годы заново, что вы сделали бы по-другому?
- Что отличает лучшего сотрудника от посредственного?

Прошло почти пять лет. Я задал эти вопросы пяти сотням человек — гендиректорам, менеджерам, молодым специалистам со всех концов света, представителям разных профессий и индустрий. Они помогли мне осознать, как я мог улучшить собственную карьеру. Их мудрость и доброта изменили мою жизнь к лучшему. Еще через полгода я уже не плакал на рабочем месте — я делал важные презентации. Раньше руководитель сидел у меня над душой, а теперь я сам едва ли не был его руководителем.

С тех пор я стараюсь делиться добром и опытом других людей, рассказывать то, что мне самому было бы полезно услышать. Я стал консультантом по трудоустройству в Гарварде и Массачусетском университете в Бостоне и помог сотням студентов и молодых специалистов в США и Канаде. Но на каждого амбициозного человека, не знающего, с чего начать, с которым я познакомился, проходится несчетное количество тех, с кем мне не встретиться никогда. Поэтому я и написал эту книгу, чтобы приподнять занавес, прячущий тайны лучших сотрудников, на самостоятельное разгадывание которых могут уйти годы.

В этой книге я раскрою неписанные правила, знание которых помогает шаг за шагом добиваться успешной карьеры. Эти правила актуальны не только на первой работе, стажировке или ученичестве; они полезны для всех профессий

во всех индустриях. Неважно, давно вы работаете или только начинаете. Эта книга поможет не просто начать карьеру, но и успешно управлять ею.

Прежде чем приступите к чтению — не переживайте, что надо прочесть книгу от корки до корки. Тут представлено много стратегий, тактик и полезной информации. Надеюсь, по мере развития вашей карьеры (или если столкнетесь с трудностями) вы будете возвращаться к разным главам и разделам этой книги. Ваша карьера — это путешествие, как и постижение секретов успеха.

Неписанные правила — в ваших руках. Запомните и примените их.

Горик НГ  
[www.gorick.com](http://www.gorick.com)

ВСТУПЛЕНИЕ

**ЭТИКЕТ УСПЕХА:  
КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ  
СЕБЯ И ПОСТРОИТЬ  
КАРЬЕРУ МЕЧТЫ**

**Н**иже — неписанные правила, знание которых поможет выстроить успешную карьеру. Однако есть и дополнительные секреты, которые помогут по этим правилам жить. Мы рассмотрим, как соответствовать этим правилам, чтобы добиваться успеха и становиться влиятельнее. Держите эти правила в голове, читая книгу. Пусть они служат вам очками, которые помогают лучше видеть и понимать мир.

## **Принимайте, отвергайте или меняйте правила**

Разберитесь, какие правила логичны (а какие нет), какие стоит переосмыслить (а какие — нет), какие идут вразрез с вашими ценностями (а какие — нет). Затем примите решение: какие правила принимать, какие — отвергать, какие — менять, и когда. Важно осознавать, что между тем, что вы считаете правильным, и тем, чего хочет ваш руководитель, может быть разница. Разберитесь, когда обратная связь продуктивна и имеет смысл, а когда на нее все-таки можно закрыть глаза. Найдите соратников.

## **Думайте об общей картине**

Когда входите в новый коллектив — узнайте, чем этот коллектив занимается, его задачи и цели, на кого он работает, какие его последние достижения, с кем он соревнуется, кто в нем главный и как вы можете помочь команде и организации достигнуть главной цели. Когда получаете новое задание, подумайте, в чем заключается главная цель, как будет

выглядеть успех и как с этим связано ваше задание. Следите за новостями, связанными с командой, компанией и индустрией.

## **Делайте — и показывайте — домашнюю работу**

Если у вас возникает вопрос — не спешите задавать его коллеге. Сначала попытайтесь найти ответ на своей почте, в рабочих файлах, интернете. Если ответ не найден, соберите все вопросы вместе и попросите помощи у коллеги вашего уровня, затем поднимайтесь на уровень за раз. Объясните коллеге, почему у вас возник вопрос, и покажите, как пытались найти ответ самостоятельно. Расскажите, что уже знаете, прежде чем спрашивать о том, чего не знаете.

## **Думайте, как хозяин**

Представьте, что проектом управляете только вы и за помощью обратиться не к кому. Как вы можете решить задачу? Представьте, что вы управляете всей компанией. Что вы сделаете, чтобы компания достигла цели? Проявляйте себя. Никто не здоровается? Здоровайтесь. Никто не делится информацией? Просите, чтобы делились. Никто не дает вам заданий? Просите, чтобы давали. Действуйте, чтобы другим было на что реагировать. Приносите не проблемы, а решения. Возьмите карьеру в свои руки.

## **Покажите, что хотите учиться и помогать**

Когда человек только устраивается на работу, все ожидают, что он будет задавать вопросы («режим ученика»). Со временем ожидания меняются — человек постепенно разбирается в происходящем (переходит в «режим учите-