

И Л Ь Я С И Д О Р Е Н К О

ДИЗАЙНЕР

X

ИНТЕРФЕЙСОВ

**ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ
И ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ**

ДИЗАЙН-ПРОЦЕСС

ИССЛЕДОВАНИЕ

СЦЕНАРНОЕ МЫШЛЕНИЕ

РАБОТАЮЩИЙ ФРЕЙМВОРК

ПОИСК ВИЗУАЛЬНОГО СТИЛЯ

ЭЛЕМЕНТЫ ИНТЕРФЕЙСА

КАК СТАТЬ АРТ-ДИРЕКТОРОМ

ПРОДУКТОВЫЙ ДИЗАЙНЕР

КАК ПОЛУЧИТЬ ПЕРВЫЕ ЗАКАЗЫ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ПОРТФОЛИО

ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ПОСТРОЕНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА

Илья Сидоренко

Дизайнер интерфейсов

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42709954

Дизайнер интерфейсов. Принципы работы и построение карьеры:

Олимп-Бизнес; Москва; 2019

ISBN 978-5-9693-0424-6

Аннотация

Книга Ильи Сидоренко – сборник полезных советов для начинающих дизайнеров. Автор рассказывает о пути своего профессионального развития и о тех трудностях, с которыми ему пришлось столкнуться на этапе становления карьеры. Вы узнаете, с чего начинать работу над проектом, как создавать визуальный стиль продукта и правильно его презентовать, как находить первых клиентов, развивать личный бренд, а также многое другое. Илья простым и понятным языком рассказывает о принципах и схемах, на которые может опираться дизайнер в своей работе. Знания, переданные в этой книге, помогут молодому специалисту успешно реализовать свой потенциал, продвинуться в профессиональном развитии и научиться правильно распределять время и силы.

Книга адресована начинающим специалистам, студентам и всем, кто решил связать свою жизнь с профессией дизайнера.

Содержание

Вступление	5
Часть 1	7
1. Начало	7
2. Первая работа	10
3. Дизайн, книги и столкновение	13
4. Когда тебе говорят «Нет», Нужно слышать «Да»	17
5. Нью-Йорк	19
6. Менторы и саморазвитие	21
7. Повышение дохода и фриланс	23
8. Падение и новое начало	25
9. Любое падение – это новый шанс	27
10. Признание	29
Часть 2	31
1. Уверенность	31
1.1. «Мир меняют люди не умнее нас»	34
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Илья Сидоренко
Дизайнер интерфейсов
Принципы работы и
построение карьеры

© Сидоренко И., 2019

© Издание, оформление. Издательство «Олимп-Бизнес»,
2019

* * *

Посвящается родителям

Вступление

Структура этой книги перерабатывалась несколько раз, но в ее основе лежала одна ключевая идея – книгу я писал в первую очередь для себя и выбирал только те знания, которые хотел бы передать себе на старте карьеры.

Это не только знания, напрямую касающиеся нашего ремесла, – ведь чтобы стать успешным дизайнером, недостаточно понимать основы композиции, уметь проводить исследования и владеть графическим редактором.

Не менее чем наполовину успех зависит от правильной презентации дизайн-проекта, умения общаться с коллегами, понимать бизнес заказчика и демонстрировать свою экспертность сообществу. А учитывая то, что направлений дизайна становится всё больше, нужно еще и уметь принимать правильные карьерные решения.

Я начну с краткого рассказа о своем пути в профессию, так как считаю, что автор – первое, на что должен обращать внимание читатель, будь то книга или статья.

Читая книгу, посмотрите на ситуации, когда мне приходилось принимать важные решения, потому что именно такие моменты и определяют дальнейшее направление в жизни. Тогда я этого не осознавал, но сегодня ясно вижу, как случайные обстоятельства и моя реакция на них сформировали мой путь.

Во второй части я поделюсь компетенциями, которые положительно повлияли на мою карьеру. Их истоки вы обнаружите в «Моей истории». Благодаря этим компетенциям мне удалось зарекомендовать себя в компании, получить интересные предложения и в несколько раз увеличить доход.

В третьей части я собрал принципы и паттерны дизайна, на которые вы можете опираться в своей работе. Большинство из них универсальны и долговечны, поэтому к ним будет полезно периодически возвращаться.

Многое в этой книге основано на личном опыте, но нельзя недооценивать вклад других людей, чей опыт мне удалось перенять. Я общался с руководителями лучших дизайн-студий и продуктовых компаний, благодаря чему мне удалось рассмотреть нашу профессию с разных точек зрения.

Надеюсь и искренне верю, что описанные советы помогут вам добиться большего и еще сильнее полюбить свою работу. Ведь если вам не нравится то, чем вы занимаетесь, сложно поддерживать дисциплину на протяжении долгого времени, а без этого невозможно достичь значимых результатов.

С другой стороны, знания без практики ничего не стоят, поэтому я прошу вас отмечать для себя интересные мысли и сразу же их применять. Только таким образом вы сможете получить от книги максимальную пользу.

Часть 1

Моя история

1. Начало

В восемнадцать лет я впервые поднялся на сцену презентовать проект – социальную сеть, привязанную к геолокации пользователя, которую мы разработали в рамках 24-часового хакатона. Хотя мы ничего не выиграли, мой первый практический опыт применения дизайна прошел не зря.

Победители хакатона нашли меня через LinkedIn и пригласили в команду, несмотря на то что дизайнером в то время я был никаким. Мы собрались в «Кружке» на «Курской» и обсуждали проекты, реализовав которые можно будет заработать хорошие деньги. Но тогда я был слишком юн, чтобы всерьез участвовать в разговоре, а поэтому просто слушал.

* * *

Прежде чем продолжить рассказ, сделаем небольшой шаг назад, чтобы вы лучше понимали предысторию.

В семнадцать лет я приехал в Москву из небольшой деревни на окраине Московской области. Переезд только ка-

зался простым – мой первый год в столице стоил больших психологических усилий. Не стану скрывать, мысли о том, чтобы вернуться назад, посещали меня регулярно, но внутри я понимал: если хочешь чего-то добиться в жизни – назад дороги нет.

Я хорошо помню то время: осень, первые дождливые месяцы учебного года. Ты просыпаешься в сером общежитии и, чтобы настроиться на новый день, через силу улыбаешься самому себе в зеркале, стоящем в углу небольшого общего предбанника, соединяющего проходную, кухню и душ. Привычка улыбаться, вставая с постели, осталась со мной и по сей день.

Учился я прилежно, но особых талантов у меня не было. Единственное, что у меня получалось хорошо, – это программирование. Я стал лучшим в группе, хотя по многим другим предметам сильно отставал. Получив за первую курсовую работу по программированию «удовлетворительно», через две недели я сдал экзамен на отлично.

Но успехи в профильном предмете не вселяли уверенности, что полученных знаний достаточно для построения успешной карьеры: язык программирования, который мы изучали, устарел, да и темп обучения оказался слишком медленным. Поэтому после первого курса я всё лето посвятил самообразованию в сфере веб-разработки.

Изучив азы HTML/CSS, я понял, что нужна практика. Но где найти удачные примеры дизайна сайтов, на которых мож-

но было бы отточить навыки? Выход нашелся сам собой: я начал рисовать простейшие сайты в Photoshop, а после пытался их сверстать один в один. Подобные задачи впервые познакомили меня с чем-то похожим на дизайн (об UX/UI¹ я тогда ничего не знал).

* * *

Уже не помню почему, но на упомянутый хакатон я решил зарегистрироваться как дизайнер. Портфолио у меня не было, но команда талантливых ребят пригласила к себе, и этот опыт был незабываем: сутки без сна, обратный отсчет, много кофе и непрерывная работа. Ближе к финалу, когда мои задачи уже закончились, ко мне подошел капитан команды и спросил: «Илюх, выступишь с проектом?» Поначалу я попытался отказаться, внутренне, однако, понимая, что такую возможность терять нельзя, а потому после нескольких неубедительных отговорок – согласился. С тех пор так и живу с внутренней потребностью перебарывать себя и выходить из зоны комфорта.

¹ От *англ.* User eXperience, User Interface. – *Здесь и далее примеч. авт., если не указано иное.*

2. Первая работа

К первым успехам в дизайне я не относился серьезно, поэтому решил начать профессиональную карьеру с позиции верстальщика. Еще на первом курсе я создал резюме на сайтах HeadHunter, LinkedIn и Superjob и в конце 2013 года пришел на свое первое в жизни собеседование в стартап Connect2me. Показывать мне было нечего, кроме футболки со Стивом Джобсом, которая тогда была на мне. Уж не знаю, благодаря чему – амбициям или футболке – в мой потенциал поверили и взяли на испытательный срок с окладом 10 тысяч рублей в месяц (2,5 дня в неделю). Я был рад, так как мои усилия не пропали зря, но эта история могла закончиться уже через неделю, так как спустя несколько дней коллеги недвусмысленно дали понять, что мой уровень еще слишком низок для подобной работы. Я всё понимал, хотя видеть, как после вопроса директора «ну, как он?» многие задумчиво качали головами, было неприятно. Мне дали возможность получше изучить фронтенд² во время январских праздников, вернуться и попробовать силы вновь. Я так и сделал, но большого прогресса не наблюдалось, и стало ясно, к чему всё идет.

Я переживал не сильно, так как понимал, что моя карье-

² Фронтенд (*англ.* front-end) – клиентская сторона пользовательского интерфейса, в отличие от бэкенда (*англ.* back-end), его серверной части.

ра только начинается и всё еще впереди, – поэтому просто старался делать свою работу как умел, не обращая внимания на то, что думают другие. И, как показала практика, этого было достаточно. Через неделю все фронтенд-разработчики собрались, чтобы дать обратную связь и решить, что со мной делать. К моему удивлению (и удивлению директора), коллеги отметили значительный прогресс за последние несколько дней и решили оставить меня в компании.

Через несколько месяцев у проекта начались финансовые трудности, атмосфера заметно ухудшилась, и я решил уйти. Довольно быстро мне удалось найти новую парт-тайм работу, но уже за 20 тысяч рублей в хорошем бизнес-центре, где на этаж выше работал тогда еще неизвестный Юрий Дудь, с которым мы периодически встречались в лифте. На новом месте я быстро развивался и, помимо верстки, начал работать с JavaScript. Удивительным образом мне удавалось решать любые задачи, даже такие, с какими до сих пор не приходилось сталкиваться, а это случалось постоянно. Я непрерывно прокручивал в голове возможные решения, пролистывал сайт вопросов и ответов Stack Overflow и спустя какое-то время находил решение. Оно могло быть не столь красивым, но всегда работало, что удивляло не только меня, но и технического руководителя.

Первые 20 тысяч рублей показались мне богатством. В работе был виден прогресс, но я всё равно всё чаще задумывался о дизайне.



На старте карьеры мне сильно помогли конференции, которые я регулярно посещал на первом и втором курсах. Общение с профессионалами и сама атмосфера очень важны для начинающего специалиста, поэтому я посоветовал бы всем молодым почаще выбираться из дома. На одной конференции со мной познакомился человек, с которым мы немного поговорили. Он сказал, что на днях в офисе Mail.ru Group будет проходить мероприятие «UX-Среда». Мне понравилась идея посетить новый офис, и на следующий день я впервые узнал о дизайне.

Первым человеком из новой отрасли для меня стал Юрий Ветров³, и с тех пор он оказывает мне неоценимую поддержку не только своим примером, но и толковыми советами.

С весны 2014 года я начал понемногу практиковаться в дизайне, копируя работы других, а после посещения конференции Dribbble Meetup твердо решил сменить профессию.

³ Юрий Ветров – директор по дизайну в Mail.Ru Group.

3. Дизайн, книги и столкновение С реальностью

Помимо резюме дизайнера, я также разместил резюме руководителя проектов и в октябре 2014-го на него откликнулась компания Trood, которая занималась созданием систем управления бизнесом. Конечно, в то время мне было сложно представить, в чем заключается работа менеджера, хотя на первой работе я уже сталкивался с методами управления проектами Scrum/Agile и прочими популярными иностранными терминами.

Помимо управления продуктом, одной моих задач стал дизайн сервисных страниц, и это у меня получалось гораздо лучше. В конце концов я практически полностью перешел из руководителей в дизайнеры. Но в девятнадцать лет мне еще не хватало навыков проектирования систем подобного рода, поэтому где-то через полгода мы с компанией решили расстаться.

Несмотря на то, что реальных проектов для портфолио у меня не было, я начал публиковать фейковые работы на сайте Behance, и, к моему удивлению, ко мне несколько раз приходили интересные заказы. Самым большим проектом стала система автоматизации швейцарских клиник, которая включала в себя приложения для множества платформ. Тогда я получил свой самый большой на тот момент доход – 50 ты-

сяч рублей за месяц работы по вечерам – и поехал отдыхать в Испанию.

Кроме того заказа, другие проекты появлялись довольно редко, и тогда я засел за книги и начал много читать. Всё началось с книги «Номер 1»⁴, подаренной моей первой девушкой. Именно Игорь Манн подтолкнул меня к саморазвитию. Я читал от двух до четырех книг в неделю и, набравшись теории, решил завести блог. Возможно, кто-то его даже помнит – мой блог о саморазвитии на сайте iskros.com. Я много читал и вкладывал в книги по 2000–4000 рублей в месяц. Сосед по общежитию крутил пальцем у виска (когда отворачивался от монитора), а я с удовольствием принимался за чтение.

Тогда я подумал – а почему бы не предложить издательствам присылать книги бесплатно в обмен на рецензии? Решил попробовать: написал письмо на общий ящик «Альпина Паблицер» и получил положительный ответ. Теперь мой стол был завален бесплатной бизнес-литературой, что не могло не радовать.

В 2015 году я принял вызов прочесть 100 книг за год – и уже в первом квартале опережал график. Но этот марафон настолько пресытил меня деловой литературой, что какое-то время я вовсе не мог читать и сделал перерыв. Я продолжал писать в блог, но шел последний год моего «обучения» в ву-

⁴ Манн И. Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь. – М.: Издательство «МИФ», 2014.

зе, и нужно было решать, чем заниматься дальше. Идти в магистратуру не хотелось, поэтому следовало найти постоянный доход, который позволил бы мне снимать жилье.

* * *

Хорошо помню, как сидел в Starbucks на «Маяковской» и думал, какое направление выбрать. Я решил выписать все свои увлечения и напротив каждого поставить от одного до трех символов рубля, которые символизировали потенциальную прибыль в течение одного года. Получилось следующее:

Дизайн – ###

Писательство – #

Спорт – 0

После этого простого упражнения выбор стал очевиден. Оставалось несколько месяцев до выселения, а постоянного дохода до сих пор не было, поэтому я всерьез занялся самообразованием: купил толковый дизайн-курс от Никиты Обухова⁵, в котором рассказывалось о базовых правилах и процессе работы, и практически ежедневно практиковался, придумывая и реализуя задачи. Пару раз с Behance прилетал фриланс-проект, но деньги это были небольшие.

Интересно то, что, если бы не необходимость обеспечить

⁵ Никита Обухов – основатель сервиса Tilda.

себе регулярный доход, я бы так и не решился всерьез заняться дизайном. Подобные пинки в жизни чрезвычайно полезны, а потому с тех пор каждое препятствие я рассматриваю как возможность сделать новый рывок. Читая книгу далее, вы в этом убедитесь.

4. Когда тебе говорят «Нет», Нужно слышать «Да»

Через неделю меня попросили покинуть общежитие – ни денег, ни работы к тому моменту не было. Я уговорил коменданта продлить срок проживания, но всё равно времени осталось мало.

Отбросив классические методы поиска работы (хотя, пожалуй, самый классический – желать и ничего не делать), я написал директору компании Trood Сергею Звереву. Личные отношения у нас сложились довольно хорошие, и мне показалось, что это неплохой вариант. Сергей откликнулся на письмо и передал мой контакт дизайнеру, который выслал тестовое задание. Вскоре он, однако, сообщил, что компания больше не ищет дизайнера. Но я решил не бросать начатое, а доделать задание по возможности хорошо – и, выполнив его, отправил макеты напрямую директору, минуя дизайнера. Макеты очень понравились Сергею, и он решил пригласить меня на работу. Через месяц этого дизайнера уволили, а меня назначили главным дизайнером продукта.

Лишь спустя несколько лет я осознал мысль, которую доносит Арнольд Шварценеггер в своей биографии:

«Когда тебе говорят „нет“, нужно слышать „да“».

На новом месте мне удалось проявить себя, но не всё

пошло гладко. ERP-система – большой проект, и на тот момент знаний мне заметно не хватало. Я не умел анализировать отрасль, конкурентов и делать на основе этого выводы. В итоге визуальную часть моей работы было решено отдать на аутсорсинг дизайн-студии, а мне поручили лишь приближенный дизайн со списком необходимых компонентов. Это был сильный удар по моим компетенциям, но и во второй раз я не мог просто так сдаться.

Я решил сделать такой прототип, который поставит под сомнение необходимость передачи моих макетов другой студии. Не стал никому ничего не говорить, чтобы показать всё на деле. Увидев дизайн, руководители посоветовались и без моих намеков поняли, что передавать эту работу дальше не было смысла. Так мне удалось сэкономить компании сотни тысяч рублей и зарекомендовать себя надежным профессионалом.

5. Нью-Йорк

Следующие месяцы на работе всё шло хорошо. Мне даже удалось добиться повышения зарплаты с 80 до 120 тысяч рублей в месяц, что заставило работать еще напряженнее.

Не думаю, чтобы мой уровень заслуживал подобной оценки, но за недолгую карьеру я понял, что доход зависит не только от профильных навыков, но и от отношения к своим обязанностям, перспектив компании и личных качеств.

Тогда мне захотелось сделать рывок в карьере, и я начал работать с 8 утра до 20 вечера (минус 1,5 часа на тренировку). Каждый день, исполнив свои основные обязанности, я уделял пару часов профессиональному и личному развитию, и через несколько месяцев это принесло плоды: к моему мнению начали прислушиваться и ближе к концу 2015 года наградили лестным прозвищем «Iron Man».

В декабре того же года мы начали прорабатывать идею нового сервиса, который должен был автоматизировать рынок тайных покупателей, и отправили заявку в стартап-акселератор Starta Ventures в Нью-Йорке. После собеседования по Skype наш проект приняли и пригласили на четыре месяца в США. В этот момент и сказались мои усилия: я стал первым человеком из команды, кто вместе с генеральным директором новой компании полетел в Нью-Йорк.

Нью-Йорк поражал масштабом и заряжал энергией, и де-

ло не только в небоскребах, но и в рабочей атмосфере. Мы попали в коллектив, который стремился чего-то добиться и верил, что это возможно. Причем не только в рамках Нью-Йорка или США, но и всего мира. Перелетев через океан, я проникся этим ощущением и чувствую, что оно осталось со мной до сих пор.

* * *

Многие меня спрашивали, где и как я учил язык. Коротко говоря – нигде: ни в школе, ни в вузе. Самым эффективным для меня методом оказался простой интерес. Будучи разработчиком, я читал Stack Overflow; ведя блог, часто заглядывал на Inc.com, а став дизайнером – на Medium. Теперь читаю книги в приложении Amazon Kindle и смотрю интересные мне интервью на YouTube. Именно интерес всегда заставлял меня переводить и запоминать новые слова, и спустя многие месяцы подобной практики результат проявился сам собой.

6. Менторы и саморазвитие

Перед отлетом в Нью-Йорк я записался на курс «UX-design» от компании АИС. Формат был интересный: домашние задания проверяли сотрудники студии и давали полезную обратную связь в закрытой группе в Facebook. Тогда же я познакомился со своим вторым ментором – Сергеем Попковым⁶. Мы быстро нашли общий язык и даже записали видеоинтервью, в котором прошлись по студии и пообщались с ведущими сотрудниками. Опыт Сергея помог мне лучше понять, как работает отрасль.

С первых дней я решил проявлять активность – регулярно комментировал публикации других и создавал свои. Курс оказался полезным, но домашние задания я всегда выполнял в спешке и, лишь получая их на доработку, уделял им особое внимание, из-за чего часто их комментировали: «Как будто другой человек делал!»

Когда пришло время дипломных проектов для реальных заказчиков, я решил выложиться по максимуму. У нас не было никакого рейтинга студентов, но я знал, что большинство уже отсеялось, и чувствовал: мне по силам сделать самую лучшую работу. Началось лето, и тогда я впервые сказал сам себе, что проект будет отличный и меня пригласят в дизайн-студию номер один. Этапы аналитики и визуального

⁶ Сергей Попков – шеф-дизайнер и управляющий партнер АИС.

дизайна не заняли много времени. Финальную работу я переделывал три-четыре раза, пока не остался ею доволен. Отправив в начале осени дипломный проект на проверку Сергею Попкову, я получил лестный ответ и буквально через несколько часов – предложение о работе.

В АИС отличная атмосфера и много прекрасных людей, но меня больше интересовало (и до сих пор интересует) создание своего сервиса, – поэтому мы быстро друг друга поняли и расстались друзьями.

В течение следующих нескольких месяцев, благодаря портфолио, медиаактивности и рекомендациям, я начал получать предложения от таких компаний, как «Альфа-Банк», «Яндекс», Mail.Ru Group, ВТБ, подрядчиков «Сбербанка» и амбициозных стартапов.

7. Повышение дохода и фриланс

Мне всегда хотелось запускать и развивать собственный продукт, чем я и занимался в стартапе BINO CX. Несмотря на хороший рост, из-за недостатка финансирования нам пришлось перевести часть персонала на парт-тайм, в том числе и меня. Это означало, что появились лишние несколько часов на фриланс, и тут как раз подвернулся ряд довольно крупных проектов.

Дизайн-агентство, входящее в состав крупного рекламного холдинга, попросило помочь с дизайном финансовых сервисов для нескольких крупных банков (все эти проекты находились под строгим NDA⁷). И на этом я неплохо заработал: первый проект, длиною примерно в пять недель, принес 210 тысяч рублей сверх основной зарплаты (которая со 180 тысяч рублей упала до 120 тысяч), второй принес 90 тысяч рублей за четыре дня работы, третий – 50 тысяч за несколько вечеров.

Но нужно понимать, что это были совсем не легкие деньги. Помимо бессонных ночей, проведенных за работой, часто приходилось вести переговоры на английском, так как в нескольких проектах участвовала международная команда из Дубая.

⁷ NDA (*англ.* non-disclosure agreement) – соглашение о неразглашении конфиденциальной информации.

Конечно, деньги – это хорошо, но здесь мне представилась возможность проверить себя на новом уровне и доказать свой профессионализм. До этого я всегда работал один, а потому подобный вызов помог укрепить уверенность и получить дополнительный опыт. Кроме дизайн-навыков, в реализации проектов большую роль сыграли личные качества: стрессоустойчивость (особенно после бессонных ночей) и смелость (для презентации проектов правлению банков). Именно благодаря им клиенты готовы были обращаться за повторными работами.

* * *

В какой-то момент мне показалось, что карьера складывается очень неплохо: хороший доход, стабильная работа, где можно спокойно читать книги и посещать фитнес, любимая девушка, но именно здесь кое-что произошло...

Как говорил Стив Джобс в своей речи студентам, *«иногда жизнь бьет вас кирпичом по голове...»*.

И я это ощутил по полной.

8. Падение и новое начало

Наш проект BINO CX ежемесячно рос на 100 %, и за полгода выручка достигла миллиона рублей в месяц. Я сидел в кафе на первом этаже солидного бизнес-центра и работал, уткнувшись в макбук, когда краем глаза заметил, что ко мне идут руководители со слегка растерянным видом. Иван (СЕО), как обычно, долго подводил к сути, хотя мне всё уже было понятно: мы не получили крупных инвестиций, которых ждали, поэтому из-за нехватки ресурсов компании придется расстаться с большей частью персонала.

Не скажу, что я сильно расстроился. Даже, наоборот, почувствовал желание заняться чем-то еще более серьезным. К тому же у меня осталась небольшая доля в компании.

Однако на этом сюрпризы не прекратились. В прекрасном настроении я поднялся в офис, сел за свой стол и вдруг увидел череду сообщений, ясно говоривших о том, что на личном фронте надвигается серьезный шторм. Лишь с пятнадцатой попытки мне удалось дозвониться до девушки, но ничем хорошим наш разговор не завершился. В итоге мы расстались.

Вот так в один момент два фундаментальных столпа моей жизни рухнули, и я сидел с новым для себя ощущением шока. Несмотря на драматичность ситуации, в голове почему-то вертелась ироничная мысль: «*Черт, как же круто это*

будет смотреться в моей биографии!»

Меня не покидала уверенность в том, что любое падение – это возможность начать всё сначала и сделать еще лучше. Мало того, я чувствовал: такой удар был просто необходим, чтобы вырваться из привычной рутины, другими словами – сценария, в котором я завис. Мне нужен был новый вызов, и он не заставил себя ждать.

9. Любое падение – это новый шанс

Я знал, что работу с доходом от 150 тысяч точно найду, но мне хотелось не просто стабильной работы, а места, где я смогу на что-то влиять.

Впервые за два года я обновил резюме, встретился с несколькими известными дизайн-командами и обдумывал предложения от нескольких стартапов. В конце концов из всех вариантов у меня осталось два, лучше всего подходивших моей цели. В обеих компаниях работали приятные люди и мне предлагали позицию главного дизайнера с достойным окладом плюс долю в компании и бонусы. Единственное, что меня смутило в первом стартапе, – он жил на чужие деньги и снимал дорогой офис. А второй только запускался, и стало ясно, что здесь мне удастся сыграть более значимую роль. Размышляя именно так, я и выбрал вторую компанию, где теперь не просто занимаюсь дизайном, а вместе с коллегами мы с нуля создаем продукт, который должен автоматизировать рынок грузоперевозок.

Меня часто спрашивали: «Почему ты отказался от предложений крупных дизайн-команд?» Действительно, есть ряд известных компаний, корпоративная культура которых мне очень нравится, но перед тем, как принять очередное решение, я всегда задаю себе вопрос:

«Где я буду через три года, если продолжу

заниматься тем, что делаю сейчас?»

Становиться великим дизайнером не собираюсь, принести миллионы другому человеку за скромную зарплату – тоже. Именно поэтому я и выбрал новую перспективную компанию, в которой можно влиять на любой процесс и в случае успеха заработать хорошие деньги, а в случае неудачи – получить бесценный опыт создания своего продукта.

Всегда важно понимать, что довольно трудно предугадать, чем закончится новая инициатива, а потому полезно спросить себя: «Что ты получишь в случае неудачи?» В текущем проекте у меня широкие обязанности, куда входит не только дизайн, но и наем персонала, маркетинг, корпоративная культура. Я знал: даже если проект не удастся, мое время не будет потрачено зря. Кто-то скажет, что это большой риск, но, если задуматься, легко понять: если стремишься к чему-то большему, гораздо рискованнее долгие годы сидеть на одном стабильном месте. Молодость – отличная возможность без оглядки ставить амбициозные цели. Устроиться в крупную компанию можно на любом этапе карьеры, а участвовать в рискованном проекте лучше как можно раньше.

10. Признание

В мае 2015 года я решил, что хочу уйти из разработки в дизайн. Эта мысль окончательно окрепла на конференции Dribbble Meetup. В последние годы это событие собирает около 1000 посетителей, что делает его одним из самых масштабных дизайн-событий России.

В 2017 году мне захотелось выступить публично. Я верил, что мои статьи на Medium в какой-то момент привлекут внимание и у меня появится возможность выступить перед аудиторией. Так и произошло. За две недели до Dribbble Meetup – 2018 я получил сообщение от Юрия Ветрова:

«Не хочешь выступить во второй части дриббл-митапа? :) Ты круто рассказываешь о росте дизайнера, уверен, что людям будет интересно про это послушать».

Примерно в то же время ко мне обратился онлайн-университет Skillbox с предложением записать кейс («историю успеха»). Почти пять часов мы меняли места съемок и писали видеоинтервью, что позволило в новом формате поделиться своими мыслями с аудиторией.

В конце лета 2018 года я запустил Telegram-канал The Design Times, где пару раз в неделю делюсь мыслями о работе. К концу года его читали почти 1500 человек. Кроме того, мне удалось стать одним из лучших авторов мира

на Medium по теме «дизайн». Онлайн-университет «Нетология» пригласил поделиться опытом построения личного бренда, а бизнес-инкубатор ВШЭ – рассказать про продуктовый дизайн в стартапах.

Видимо, что-то в своей карьере я точно сделал правильно: мне удалось поработать с крупными компаниями и выйти на хороший доход. Но именно в тот период мне стало ясно, что сама по себе работа дизайнера уже не доставляет былого удовольствия, а шоты на Dribbble и кейсы на Behance не тешат самолюбие. Вместо этого появилось желание сделать что-нибудь для реального мира (например, новый сервис, который на что-то повлияет).

По ходу книги я буду часто обращаться к реальному миру. Мне искренне хочется, чтобы после прочтения этой книги вы не застревали в небольшом дизайнерском мирке, а стали ближе к действительности, где дизайн создан не для того, чтобы тешить самолюбие, а для решения задач бизнеса.

Часть 2

Карьера дизайн эра

1. Уверенность

Среди моих знакомых много начинающих дизайнеров, к чьим проблемам я стараюсь прислушиваться. Также периодически спрашиваю у них, какие профессиональные вопросы волнуют их больше всего. Это помогает мне отбирать наиболее актуальные темы для будущих публикаций.

Одна из самых частых проблем, которую мне удалось выявить, – неуверенность в своих силах. Признаюсь, меня несколько удивило, когда разные люди высказали схожую мысль: «Дизайн – это не для всех, и, возможно, стоит его бросить и заняться чем-то другим».

Всё это полная ерунда.

Хорошим дизайнером может стать каждый. Гениальным, пожалуй, нет. Но для того, чтобы зарабатывать хорошие деньги и получать удовольствие от работы, не нужно родиться со знанием типографики, композиции и с умением рисовать красивые кейсы для портфолио. Всё, что вам нужно, – это регулярная практика, адекватная обратная связь и, в идеале, хорошая теория. Помню, как на первой работе

(тогда я еще занимался веб-разработкой) арт-директор пытался объяснить мне, что модальное окно нужно сверстать точно так же, как показано на макете. Это было много лет назад, но я до сих пор помню, как он накладывал картинку на мою реализацию – и расхождения становились очевидными. Тогда у меня случилось прозрение, ведь я и подумать не мог, что отступы между элементами так важны. Прошло несколько лет, и ко мне поступают предложения от компаний, в которых я мечтал работать дизайнером на старте карьеры, хотя еще вчера не понимал и основ нашей профессии.

Раскрою один секрет. *Многие успешные дизайнеры осознанно создают ореол вокруг своей работы, тем самым снижая потенциальную конкуренцию и удовлетворяя свое эго.* Думаю, вы тоже попадали в ловушку первого впечатления, когда видели качественные работы, профессиональное фото и сотни лайков в портфолио. Всё это порождает ощущение уникальности, которое скрывает одну очень простую истину: на старте карьеры работы каждого дизайнера ужасны. Понимаю, порой в это сложно поверить при виде прекрасных работ ваших коллег, но это правда. Дело не в таланте, а в продолжительной работе, во время которой дизайнер оттачивает свое мастерство, и плохие работы становятся средними, средние – хорошими, хорошие – отличными. Никто не начинает с идеального визуала и проработанной логики. Все начинают с нуля. Разница лишь в том, что одни остановились, разочаровавшись в своих способностях, а другие

продолжили практиковаться, несмотря ни на что. Возможно, здесь имеет место локус контроля. Думаю, вы сталкивались с этим понятием. *Суть такова: люди, которые считают, что всё зависит от усилий, а не от врожденных качеств, добиваются в жизни большего.* Очень простая, но чрезвычайно важная установка.

Все осознают необходимость регулярной практики, но почему-то, едва лишь дело доходит до того момента, когда нужно сфокусироваться на работе, многие предпочитают посидеть в Instagram или посмотреть сериал. Наш мозг – своего рода компьютер со множеством проводов (нейронов), по которым течет ток (электрические импульсы). Занимаясь каким-либо делом, вы приводите их в действие и вокруг нейронов образуется оболочка. Чем больше мы практикуемся (посылаем импульсы, тем самым утолщая оболочку), тем лучше разбираемся в этом деле (импульсы движутся быстрее). Поэтому те, кто превозносит талант, ошибаются. В большинстве случаев всё решает практика, просто одни специалисты начинают раньше.

Если вы читаете эту книгу, то, скорее всего, вы в дизайне менее пяти лет, а следовательно, ваша оболочка еще не настолько толстая, чтобы по ней быстро бегали импульсы. Единственное, что сейчас нужно делать, – это регулярно практиковаться, анализируя свои ошибки и пытаясь с каждым разом выполнять свою работу лучше. Такой путь доступен каждому.

1.1. «Мир меняют люди не умнее нас»

К сожалению, эти слова Стива Джобса не обрели такой же популярности, как «делай то, что любишь», хотя в них заложен более важный посыл. В тот миг, когда вы искренне поверите, что способны стать лучшим в каком-либо деле, повлиять на определенную отрасль или большую группу людей, ваша жизнь уже никогда не будет прежней. Ведь сложно усидеть на месте, когда мир предлагает столько возможностей.

Однажды Илона Маска спросили, был ли у него опыт в ракетостроении до создания SpaceX, и он ответил без стеснения: «Нет, я просто начал читать книги». Каждому ребенку нужно с детства объяснять, что дисциплина всегда превосходит талант. Если вы следите за каким-либо видом спорта, то знаете истории очень талантливых людей, чей скверный характер или лень помешали реализовать многие возможности, в то время как спортсмены без уникальных способностей долгие годы работают на высоком уровне благодаря дисциплине. Мало кто знает, что прежде, чем выиграть свой первый Уимблдон в семнадцать лет и произвести сенсацию, Мария Шарапова на протяжении десяти лет почти ежедневно поднималась с рассветом и отправлялась на корт, где часами отрабатывала удары. Согласитесь – сложно назвать победу спортсмена чудом, если он на протяжении десятилетия регулярно оттачивал свое мастерство. Многие ли из нас

способны на такое?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.