



Светлана Тошич

Хочу быть няней!



Светлана Тошич
Хочу быть няней!

«Издательские решения»

Тошич С.

Хочу быть няней! / С. Тошич — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987955-4

Книга для тех, кто собирается работать няней или, приобретя первый опыт, хочет лучше разобраться в особенностях этой профессии. Мы разберем пошагово три важных вопроса:— как правильно искать работу;— на каких условиях работают няни и как найти «свою» семью;— как организовать свой труд: легально, комфортно, без стресса. Рекомендации основаны на профессиональном опыте рекрутера, генерального директора агентства по найму домашнего персонала и многодетной мамы Светланы Тошич.

ISBN 978-5-44-987955-4

© Тошич С.
© Издательские решения

Содержание

ЧАСТЬ 1. ПОИСК РАБОТЫ НЯНЕЙ	6
Как понять, что няня – это ваша (или не ваша) работа?	7
«Я хочу, но сомневаюсь»	11
Как найти работу няни	14
Что писать и не писать в резюме няни	17
Как пройти собеседование и не споткнуться	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Хочу быть няней!

Светлана Тошич

Дизайнер обложки Татьяна Датченко

Редактор Виктория Самира

© Светлана Тошич, 2020

© Татьяна Датченко, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4498-7955-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Два года ежедневных интенсивных собеседований. Тысячи кандидаток в няни. Одни опытные, другие начинающие, третьи и вовсе пока в сомнениях: получится ли?

Но практических у всех (за очень редким исключением) были общие проблемы. Непонимание, чего они хотят. Неумение рассказать о себе. Растерянность и сбивчивое бормотание.

Родители недоумевают: зачем нам нужна растерянная няня? За ней еще следить, что ли? А как ей ребенка доверить? Да никак.

И получается, что в попытке найти друг друга и от невозможности объясниться нормально родители и няни строят баррикады требований, к которым добавляется нарастающее раздражение...

Добрые, отзывчивые няни, наткнувшись на уставших от поиска родителей, окончательно впадают в уныние: «От меня хотят какой-то рабской субординации, каких-то нереальных умений! А я просто хорошая и детей люблю! Не нужна мне эта работа!»

Именно так появилась идея книги: как доброй, любящей, заботливой няне найти свою семью. Как представить себя родителям, как организовать свои новые рабочие отношения.

Где будет в первую очередь взаимное уважение и понимание. Тактичность вне зависимости от иерархии. Субординация, а не диктатура.

Сотрудничество няни и семьи.

Именно об этом моя книга. О том, как понять, что работа няней вам действительно подходит. Как представить себя семье. Как организовать свой труд с понятными, адекватными условиями. И главное – как получать от этой работы не только деньги, но и удовольствие.

ЧАСТЬ 1. ПОИСК РАБОТЫ НЯНЕЙ

Вы только задумываетесь о том, чтобы попробовать работать няней, или уже решились, но не знаете, с чего начать, как подготовить резюме, куда обращаться, а главное – как оценить спрос и создать предложение? Адекватны ли требования в вакансиях, обратят ли внимание на ваше объявление и что там вообще нужно написать? Все эти и многие другие вопросы начинающих и будущих нянь мы рассмотрим в первой части книги.

Как понять, что няня – это ваша (или не ваша) работа?

«Я люблю детей, домашняя работа меня не пугает, но не уверена, что у меня получится быть хорошей няней».

«Я сомневаюсь, смогу ли работать. Мне кажется неправильным, что женщина бросает своего ребенка на чужого человека, а сама уходит делать карьеру».

«В школе я отработала двадцать лет, но то школа, а „домашней прислугой“ я не работала. Не знаю, смогу ли перешагнуть через себя?»

«Мой муж отлично ладит с детьми, он преподавал физкультуру. Как вы думаете, стоит ли попробовать пойти в няни? Возьмут, справится?»

Мне каждый день задают десятки таких вопросов. Они разные, но смысл всегда один: у этих людей нет специфического опыта работы с детьми в абстрактной чужой семье. Есть другой, почти релевантный. Например, прекрасно воспитаны и успешно выпущены в жизнь собственные дети. В трудовой книжке – запись о десятках лет работы в школе. Но сомнения остаются и вопросы сыплются.

Ответ на них у меня всегда один, и он позволяет достаточно быстро и точно понять, получится ли из вас хорошая няня и сможете ли вы сделать успешную карьеру в сфере домашнего обслуживания.

Няня – это чаще всего женщина, очень редко – мужчина с безграничной, априорной любовью к детям. Вас не раздражают вопросы, капризы, игры, необходимость каждый день повторять одно и то же, учить, понимать, следить, помогать. Это первый важный пункт.

Второй: сможете ли вы подчиниться? Переступить через свой многолетний опыт и тем более – наглядный результат в виде двоих/троих хорошо воспитанных детей, и стать помощницей для мамы, у которой другая система координат, жизненных ценностей, ориентиров и даже элементарно – требований к питанию ребенка?

Если вы категорически настроены на то, чтобы работать «как надо», вам стоит именно это указать в своем резюме: что вы ищете семью, в которой требуется няня-лидер. Именно такая, достаточно опытная, чтобы на вас можно было смело положиться.

Ведь есть мамы, которые не умеют все это делать. Не понимают, как организовать сложного, непослушного, активного, манипулятивного ребенка. Бывают одинокие мамы, которым приходится целый день заниматься работой, а не ребенком (согласитесь, в жизни бывают разные ситуации, когда невозможно разорваться). Да, в идеале мама что-то там должна – быть, успевать, расставлять приоритеты и лично воспитывать. Но если нет папы и бабушки? Сдать ребенка в детдом?

Мама очень занята, она тянет на себе все просто потому, что вынуждена, и очень устает. Не может после работы или в выходные уделить достаточно времени и внимания ребенку, и ей как раз нужны и ваш опыт, и педагогический талант, и умение взять на себя все вопросы.

Родители готовы отдать вам бразды правления, глядя на то, какой результат вы получили в воспитании своих двоих/троих детей, или на то, как прекрасно вы справляетесь с педагогическими вопросами.

Но самое главное – какой бы вы ни были няней, вы должны быть релевантны той семье, в которую идете работать. Назовем это комфортным сотрудничеством. Вы подходите друг другу, вы делаете ровно то, чего от вас ждут. Вы подстраиваетесь под семью, а не строите родителей под себя.

Так же, как на любой другой работе, вы принимаете правила игры и внутреннего распорядка.

От няни в первую очередь ждут вот этого комфорта – совпадения жизненных ценностей, представлений о правильности и умения вписаться в нормы семьи.

И рекомендации бывших работодателей нужны как раз для того, чтобы понять, насколько хорошо вы справлялись с поставленными задачами.

Третий важный пункт – сможете ли вы понять и принять позицию родителей? Мне приходилось сталкиваться со случаями подсознательного и даже открытого неодобрения, когда няня «не понимала, как можно бросить ребенка на чужую тетю и пойти делать карьеру, – а как же общение, а как же связь с мамой?». Или непонимания, обсуждения и осуждения образа жизни работодателей – например, няня не понимает, что такое ненормированный рабочий день, почему мамы может не быть дома неделями, либо она, наоборот, постоянно дома. То миллионы тратит на поездки и одежду, то «жалеет» одолжить денег до зарплаты. И вообще, вроде позавидовать ей можно – бизнес, карьера, деньги, а вроде бы обычная ведь тетка, я по многим параметрам лучше...

К сожалению, далеко не всегда женщины вообще могут позволить себе делать выбор – семья или карьера. И далеко не всегда испытывают безусловную любовь к детям. Не всегда вообще включается механизм материнского инстинкта. Это абсолютная статистическая норма. Не включается он у каждой пятой родившей женщины.

Все это няня обязана понимать, принимать как норму, ни в коем случае не осуждать и не воспринимать себя как спасительницу при безответственной матери-кукушке.

Няня – это помощница, это вторая пара маминых рук. А не супергерой, который спешит на помощь одинокому, всеми брошенному малышу. Очень важно, чтобы вы понимали свою реальную позицию и позицию родителей, которые никого не бросили, – они просто по-другому не могут. И поэтому им нужна няня.

Задайте себе вопрос: зачем вам нужна именно эта работа? Напишите как можно больше аргументов.

Например, вы хотите заработать. Или просто с чего-то начать. Вам нужна работа поближе к дому или в удобном графике.

Затем ответьте себе на вопрос: можете ли вы получить то же самое, но другим способом?

Например, заработать деньги можно на другой работе, в другой должности. Работа именно с детьми? Как насчет школы, детского сада, образовательного клуба или кружка?

Это очень полезное и отрезвляющее упражнение: очень часто идут «в няни», потому что такая работа кажется достаточно легкой. Ведь с ней как-то справлялись наши бабушки, старшие сестры, многих даже не спрашивали, просто ставили перед фактом: присмотри за младшим. И кажется, что это совсем несложно – просто посидеть с ребенком, пока мама занята.

На самом деле, отличия есть, и они серьезные. Как минимум потому, что на условных бабушек-соседок и старших сестер соглашались просто от безысходности, не имея ничего лучше. Не располагая возможностью платить адекватную зарплату наемному персоналу. А в советские времена не имея и самой возможности найти и выбрать тот самый персонал, который прекрасно справится с задачей.

Сейчас рынок достаточно насыщен предложениями. Желающих поработать няней множество. И родителям уже не нужно мириться с тем, что есть поблизости, соглашаться на тех, кто, так уж и быть, присмотрит за ребенком. Так уж и быть, поработает за «смешные деньги». Зарплата няни достаточно большая, не ниже средней по рынку. Чтобы в этом убедиться, попробуйте найти альтернативную работу для себя (например, если бы вы решили устроиться не няней), и посмотрите, какие будут предложения.

Именно поэтому от няни требуют не только «сидения», но и активной рутинной работы: уборки, стирки, приготовления несложной еды.

Готовы ли вы к этому? К тому, что это придется делать каждый день? Играть, гулять, заниматься с ребенком, записывать результаты. А параллельно – поддерживать чистоту в доме и печь блинчики.

Если вы счастливы, занимаясь хозяйством и детьми (даже бесплатно), то, скорее всего, вы будете еще более счастливы делать все то же самое за неплохие деньги.

Если вам нравится ходить в детский сад на утренники, вас не раздражает, когда дети бегают, кричат и задают вопросы, – это тоже прекрасно.

Замечательно, если вы с интересом слушаете лекции Людмилы Петрановской, читаете книги по воспитанию – и у вас не возникает желания спорить с автором.

Если этого нет, если вы сомневаетесь в себе, то лучше не стоит идти в няни. Этот труд не будет для вас легким.

Приведу в качестве примера очень показательный случай.

Я пришла проводить собеседование. И в уютном кафе на Таганке меня встретила даже не няня... Фея.

Имя у нее было соответствующее, волшебное, – Илона.

Она сидела в самом центре, чтобы точно не пропустить меня (или чтобы я не прошла мимо). И я невольно чуть не оглянулась в поисках человека с фотоаппаратом. Она даже сидеть умудрялась так, как будто позировала для идеального кадра в Instagram.

Фея и сама была идеальной: дивные локоны, уложенные в замысловатую композицию, сложносочиненный макияж, дизайн-маникюр, шлейф ароматных духов и оригинальное кольцо на тонкой шее.

Она была очень похожа на пушистую ангорскую кошечку, которую хочется представить в интерьере атласного будуара. Лениво потягивающуюся и порой наблюдающую из окна за людской суетой...

– Итак, вы бы хотели устроиться на работу... няней. На вакансию в Сокольниках.

– Да, – голос феи был похож на растопленный белый шоколад.

– График вам понятен?

– Да, конечно. Но мне было бы удобнее работать не с девяти, а с десяти до шести.

– Так... – я даже не успела ничего сказать дальше.

– И двое детей – это... Ну, в общем, не совсем то, что я бы хотела. Соглашусь, конечно, если других нет. Но если у вас есть другой вариант, чтобы в семье был один ребенок... Девочка. Мне с девочками удобнее.

– Какие еще будут пожелания? – я давно отвыкла чему-либо удивляться, к тому же мне очень хотелось выпить кофе, и нашей неспешной беседой я во всех смыслах наслаждалась.

– Ну, чтобы девочка постарше. Чтобы сама могла одеваться, кушать... Ну, в общем, чтобы все сама могла делать.

– А как вы видите круг своих задач в качестве няни? – мне уже было исключительно любопытно, как представляет себе работу няни вот такая... фея. И куда в итоге приведет этот во всех смыслах феерический диалог.

– Мои задачи?.. – Илона немного растерянно захлопала трехмерными ресницами, а затем по-настоящему кошачьим жестом потянулась. – Ну, посидеть, присмотреть. Обед разогреть. Ну, а что сложного? Я так с дочкой подружки сидела, в принципе...

– И?..

– Ну, и чтобы контракт месяца так на три.

– Почему на три? – любопытствовала я.

– Потому что, – фея немного смутилась. – Мой молодой человек решил... пойти погулять. Я думаю, что трех месяцев ему будет достаточно, чтобы одуматься и вернуться.

– А если он не одумается и не вернется?

– Значит, появится другой, – невозмутимо пожала плечами фея Илона. – В любом случае, через три месяца мне работа будет неактуальна. А пока... Ну, надо же чем-нибудь заняться.

Меня эта милая женщина, пожалуй, даже восхитила. Своим умением понимать, насколько ей лень работать. И если уж по воле случая или судьбы приходится на это согла-

шаться, то насколько хорошо она знает те условия, на которых, так уж и быть, согласится. А если изначально условия не те, то почему не попробовать их изменить?

Смело, забавно, необычно.

Но не за мой счет. И не за счет семьи, которой нужна ответственная, квалифицированная семейная помощница, а не девушка, которой просто нужно дождаться нового кавалера. Это работа, а не зал ожидания.

Хотите понять, справитесь ли вы с работой няни? Выполните простое упражнение: возьмите лист бумаги, разделите его на две колонки. В первой напишите, за что няне платят. Фактически – каких результатов ждет семья, которая выплачивает зарплату. Во второй колонке запишите весь свой реальный жизненный опыт, который подтверждает, что вы способны этот результат дать. Может показаться, что это простые вещи, но именно они имеют значение.

Например, родители хотят, чтобы малыш научился пользоваться горшком. Запишите это в левой колонке. Вы знаете, как добиться этого результата? В правой запишите, например: у вас двое детей и вы их этому обучили. Не свекровь, не ваша собственная няня, не ваша мама – именно вы. И так по всем пунктам, которые вы считаете важными для родителей и которые можете записать в число своих профессиональных возможностей. Даже если вам это кажется абсолютно очевидным. Пожарить сырники на завтрак или одеть ребенка по погоде.

Идти в няни к маленьким детям стоит только в том случае, если вы готовы к рутинной работе, постоянной беготне, бесконечным хлопотам и повторению одних и тех же игр, фраз, вопросов каждый день.

Если вам нужна просто временная работа, чтобы «перекантоваться» и заработать денег, и нет возможности или желания устраиваться на серьезную должность, так и говорите. Не все, но многие рекрутеры готовы брать на работу временных нянь.

Рассмотрите вариант с детьми постарше – сопровождать в школу и секции, присматривать за процессом выполнения домашних заданий. Это достаточно простая работа, не требующая больших моральных сил и терпения. Но не идите в няни к детям до трех-четырёх лет. С малышами нужно проявлять психологическую гибкость и стойкость, читать современные книги, быть мобильной, энергичной и хорошо подкованной няней.

В любом случае, даже если вы отважно решились, вы уверены в своих желаниях и в том, что справитесь, окончательное осознание не придет за один пробный день. К этому, пожалуй, тоже стоит морально подготовиться: ваш начальный опыт может сложиться сразу – или лишь со второй-третьей попытки. Ведь все семьи разные, вы можете сразу найти «свою», где вас оценят и полюбят, а можете попробовать несколько вариантов, прежде чем придете к идеальному взаимопониманию с родителями и детьми.

Очень важно не спешить с выводами, но и не затягивать с ними. Вовремя понять по ощущениям – готовы ли вы продолжать и развиваться в этой профессии или просто каждодневно выполнять одни и те же «домашние ритуалы», не испытывая ни малейшего дискомфорта или нарастающего чувства раздражения.

Если да, если вам комфортно, значит, няня – ваше призвание!

«Я хочу, но сомневаюсь»

– Ирина Анатольевна, вы в субботу заняты?

Неожиданный вопрос вдруг смутившейся коллеги застал врасплох.

– Нет... эээ... Ну, как обычно, домашними делами. А что?

– Ирина Анатольевна, мне неудобно, но вдруг вы сможете помочь? Мне диплом писать надо, а по субботам садик не работает, и... в общем... Вы можете посидеть с моей Ксюшей? Пожалуйста!!! Боюсь незнакомого человека приглашать, а вам я очень доверяю, вы добрая.

– Так неожиданно. Ты уверена, что я справлюсь?! Хотя, конечно, справлюсь. Мне даже хочется с ребенком потетешкаться. Ксюше уже три годика? Мы с ней будем в больничку играть!

– Ирина Анатольевна, спасибо! Я заплачу, мне очень-очень надо!

Коллега была целеустремленной девушкой, строила карьеру, доучивалась в институте, и Ирине было приятно помочь ей. Получив перевод на карточку, она обрадовалась еще больше. Сумма оказалось приличной, почти две тысячи. Это же десятая часть ее зарплаты! Вот это подарок! Ирина ликовала и купила дочери новые кроссовки.

Жизнь изменилась к лучшему. Как-то незаметно все привыкли, что субботу Ирина проводит с Ксюшей. Коллеги стали называть ее не Ирина Анатольевна, а «Ирина, которая няня».

Дочка радовалась подаркам, внезапным покупкам, на которые раньше не хватало финансов. И вообще мама заметно похорошела, стала счастливее. Неужели от того, что появились деньги?

Да, и деньги тоже радуют. Но больше всего Ирина млела от удовольствия, с которым у нее получалось играть с Ксюшей. Счастье в ее груди разливалось почти так же, как было давно-давно, когда ее собственная дочь была малышкой.

– Так бросай свою работу и иди в няни, это же очевидно! – подруга категорически не понимала, зачем Ирина продолжает ходить в бухгалтерию.

– А пенсия? Официальное трудоустройство? Где я вообще найду работу няней на полный день?

– Эх, не рисковая ты! – подруга вздохнула. И вдруг обрушила на Ирину правду-матку. – О будущем не думаешь. Дочке поступать через три года, ты вообще понимаешь это? Репетиторы, поездка в Москву или Питер, там жить, одеваться – как ты все это планируешь оплачивать из своей зарплаты бухгалтера? Жизнь тебе подкинула такую возможность! И чувствуешь ты себя в нянях лучше, и денег заработать можешь больше. А ты, как девочка, боишься принять вызов!

Ирина опешила – настолько эти слова были правильными.

Ночью не спала, в голове крутились мысли о будущем. Она чувствовала, что ее держит страх потерять то, что есть – стабильную бухгалтерскую зарплату, официальное трудоустройство. Вольные хлеба совсем не по ее характеру.

А если не найдется работа? А если найдется, но не справлюсь? Если уволят? Кому нужна эта любовь к детям, если у всех есть бабушки?

Достаточно ли мне любви к детям, или есть какие-то правила для няни?

Что, если в няни берут только воспитателей с дипломом, а я бухгалтер?

Вопросы выскакивали, как чертики из табакерки, и пугали до дрожи.

Но как же просила ее душа согласиться с подругой и поменять профессию!

В итоге Ирина решилась. Взвесив все аргументы за и против, выяснив, как можно, будучи няней, накапливать стаж и пенсию, она решила устроить себе «пробный месяц» работы во время отпуска. А заодно получить рекомендацию от родителей, которым как раз очень нужна была временная няня на период поиска постоянной.

Месяц пролетел почти незаметно, как пролетал каждый день, проведенный с маленькой Ксюшей. Новый воспитанник радовал ничуть не меньше, работа казалась такой же упоительной и желанной.

Сейчас Ирина Анатольевна – опытная, счастливая, любимая семьей няня, с хорошей стабильной зарплатой и прекрасными рекомендациями. И порой она удивляется только одному: откуда взялись все эти сомнения и страхи?

И ведь парадоксальный факт: я очень часто вижу подобные сомнения там, где их в принципе не должно быть.

На вакансию воспитателя в частный детский сад с зарплатой 45—60 тысяч рублей в месяц – 250 откликов, на должность помощника с более скромным финансовым предложением, всего 35—40 тысяч в месяц, – 175 откликов. Больше половины заявок от женщин в возрасте 40—50 лет.

В этом же районе есть вакансия няни-помощницы с зарплатой 70 тысяч. График тот же, требования схожие, предложение в полтора-два раза более ценное по деньгам.

Детей двое, с 8:30 до 16:30 они посещают детский сад. От няни требуется помочь по хозяйству, приготовить еду, убраться, разложить вещи. Все это проделать в неспешном темпе, а вечером забрать детей и провести с ними время – просто поиграть и почитать.

Для заботливой женщины с добрым сердцем работа няней не будет в тягость. Многие говорят мне, что совершенно не устают целый день возиться с детьми, что выбирают эту профессию душой...

И тут же многие родители жалуются, что найти няню сложно, несмотря на то, что условия работы действительно хорошие и зарплата достойная. Почему же так мало хороших нянь?

Ответ парадоксален: работу частной няни порой считают чем-то постыдным. А то и вовсе ожидают ужасов:

- что попадут в рабство;
- что с ними будут грубо обращаться;
- что не угодят вкусу работодателей;
- что не найдут общий язык с «богатыми детьми»;
- или видели, что в какой-то семье приглашали помощницу по хозяйству аж за три тысячи в день, может, лучше в домработницы пойти?

Ну и потому, что иногда требуется доработать свою квалификацию, приложить усилия. Потому что служить другим «нас не учили». А еще потому, что кто-то где-то обмолвился – какая-то знакомая няня получает 120 тысяч, а тут платят только 70 – крохоборы какие!

Очень часто потенциальные няни или сами себя напугали заранее или наоборот, приходят на рынок с завышенными ожиданиями.

Поэтому давайте посмотрим правде в глаза: средняя зарплата частной няни выше, чем у воспитателя в саду. Но здесь и халтурить не получится. Если вам нужны вполне приличные заработки – спрос на нянь огромен, было бы желание, образование и релевантный опыт.

Есть желание жалеть себя? Так «вкалывать за копейки» никто не неволит. Это свободный выбор каждого человека – улучшать свою квалификацию и стремиться к большему либо довольствоваться малым, зато ничего не делать.

И, наконец, чтобы трезво оценить свои претензии на зарплату в 120 тысяч и выше, стоит сходить на пару собеседований в любой офис крупной компании, там как раз стабильная работа и не надо никому «прислуживать». Только там и конкуренция огромна, и кандидаты на должности – люди с двумя, а то и четырьмя высшими образованиями, свободно владеющие английским и китайским. И, уж простите за правду жизни, лет на десять-двадцать моложе.

Есть, конечно, вариант в духе бессмертного Диогена: снизить свой уровень жизни до минимального, быть скромнее, покупать только необходимое и жаловаться, жаловаться

на жизнь, мизерную пенсию и плохое правительство. Но уж точно не учиться на старости лет, не «прислуживать» и не соглашаться на предложения со средней стоимостью по рынку.

И единственная альтернатива всем этим «чудесным» перспективам – перестать бояться работы частной няни, правильно оценить свои навыки, ожидания, родительские требования и получить возможность прекрасно зарабатывать, выполняя не самую сложную работу.

Как найти работу няни

Няни и мамы вдохновенно (долго и безуспешно) ищут друг друга. И это кажется парадоксальным, не правда ли? При том, что одним нужны помощницы, другим – работа, а предложений и спроса более чем достаточно.

Так почему же поиски так затягиваются?

Ответ прост. И мамы, и няни во время первой встречи относятся друг к другу очень настороженно, каждой из них тревожно общаться с незнакомым человеком, и никакая маска принятия и дружелюбия не может скрыть этой вполне закономерной подозрительности.

Закономерной, потому что в зоне ответственности не просто живой человек, а человек маленький, несамостоятельный, остро нуждающийся во взрослом. И маме нужно не ошибиться с выбором. А няне – не упустить свой шанс произвести правильное впечатление.

Напряжение возрастает с каждой очередной неудачной попыткой найти друг друга.

Как его ослабить? Использовать обычные, можно сказать, классические методы маркетинга. Представим на минутку, что няня – это некий «сервисный бренд», некая фирма, предлагающая услуги по уходу за детьми. И магическим образом все сразу встает на свои места.

Мы подключаем классическую схему маркетинга, в которой первая цель коммуникации с потенциальными клиентами – знакомство, узнаваемость. Достигается эта цель через так называемые «касания с целевой аудиторией», моменты, когда потенциальный покупатель сталкивается с брендом, видит его. Это может быть случайная реклама на улице или в метро, разговоры соседок, видеоролик на YouTube.

В тот момент, когда маме понадобится услуга такого «агентства», с большой вероятностью она в первую очередь вспомнит то, что уже видела. Знакомый «сервисный бренд».

Второй важный момент – порог доверия. Представим ситуацию, когда условная домохозяйка приходит в магазин техники и видит две одинаковые мультиварки. Одну – знакомой марки, но дороже, вторую – неизвестной, но в два раза дешевле. Что происходит в этот момент в покупательской голове? Взвешивание всех за и против. «Куплю неизвестную модель – кто знает, как она будет работать? Вдруг сломается через два дня, и деньги на ветер. Лучше взять подороже, зато я точно знаю, что она хорошая. Ее многие брали, хвалили...»

Видите различие? Оно в доверии. В том, что марка дороже – известна. Предсказуема. При этом и условный «новичок» может быть хорош, несомненно. И мы можем допустить, что даже лучше. Проработает на год дольше. Но мы об этом не знаем! А раз не знаем, то не доверяем.

Такие же сомнения распространяются и на выбор няни. Кстати, для этого и нужны рекомендации – это преодоление порога доверия. Мама-наниматель видит: до нее уже кто-то пользовался этими услугами, «бренд» проверен в деле, рекомендован другими пользователями.

И наоборот – вы можете быть сколь угодно прекрасной няней, но об этом никто не знает. Одной точки контакта, одного «касания» очень мало! Доверяют тому, о ком больше знают, чаще думают.

Кстати, одна из причин, почему мамы обращаются в агентства подбора персонала, – это как раз делегирование доверия. Агентство же официальная компания, тот самый бренд с определенным устоявшимся именем и репутационным капиталом. Как видите, мы возвращаемся к той же схеме, о которой было сказано выше.

Как же быть няне?

Напишите, где вы можете «контактировать» со своей целевой аудиторией – мамами определенного характера, уровня доходов и, скажем, с детьми нужного возраста. Например, вы предпочитаете работать с теми, кто постарше, или наоборот – нянчить младенцев.

Где потенциальный покупатель ваших услуг может вас увидеть, услышать о вас, убедиться в вашей квалификации?

Например, маркетплейс «Помогатель», портал Headhunter, сервис «Бабушка на час», социальные сети, в которых мамы общаются между собой, районные группы, детские клубы.

Составьте свое резюме так, как будто вы устраиваетесь на престижную высокооплачиваемую работу. Забудьте про ложную скромность и напишите все, что вы хорошо умеете делать. Для вас это может показаться простым и незамысловатым, а для занятой мамы или для мамы, которая не любит домашнюю рутину, ваши умения более чем ценны.

Напишите, в чем ваши будущие работодатели могут опереться на вас, рассчитывать на вашу помощь.

Заполните свой личный профиль в социальных сетях так, чтобы было понятно: вы — профессиональная няня. Начните вести свою страничку так, чтобы ваш будущий работодатель, заглянув к вам, понял, что вы за человек, как относитесь к детям, к домашней работе, что вас интересует, а что вы не любите, что вам интересно, а что категорически неприемлемо. Так будет проще найти точки соприкосновения, понимания друг друга, общие жизненные ценности, которые родители хотели бы привить своим детям, и ищут няню, способную эту позицию понять.

Подготовьтесь к собеседованию. Не пускайте на самотек самый важный разговор перед трудоустройством. У вас не будет второй возможности произвести первое впечатление. Не стоит думать, что вы все уже написали в резюме, поэтому незачем повторяться. Вас хотят увидеть «вживую», почувствовать, понять лучше.

И обязательно подготовьте ответ на вопрос, почему вы хотите работать «в нашей компании». То есть почему именно для этой семьи вы станете замечательной, любимой няней.

Подготовьтесь к собеседованию и за первые три минуты расскажите о себе. Так, чтобы ваш будущий работодатель поверил, — вы сможете принести пользу его детям и семье.

Резюме нянь родители просматривают пачками, безликие листы бумаги сменяют друг друга. Самые интересные попадают в список для того, чтобы окончательное решение можно было вдумчиво принять уже во время живой беседы. И теперь у вас появляется тот самый единственный шанс произвести первое впечатление.

Но не стоит ожидать, что во время короткой встречи наниматели сумеют разглядеть в вас и хорошего человека, и квалифицированного воспитателя, и благонадежного работника. Эти качества надо демонстрировать. Здесь неуместно быть скромным. Если вы умеете делать пальчиковую гимнастику, покажите. Не стесняйтесь. Запишите на видео, как вы играете с теми же кубиками, и продемонстрируйте родителям это умение. Чем лучше работодатели понимают ваши реальные умения, навыки и качества, тем больше шансов на успешное «закрытие сделки».

Работу стоит искать активно. Сладкие грезы о том, что кадровое агентство трудоустроит само, отравили жизнь многим няням. Вам, конечно, могут помочь составить резюме. Возможно, покажут его некоторым работодателям. Но если агентство не знает, какой вы человек, каковы ваши сильные и слабые стороны, навыки, умения и мотивация, — как помочь трудоустроиться?

Составьте подробное резюме на порталах по поиску работы для домашнего персонала.

Читайте актуальные вакансии в удобных для вас районах, внимательно изучайте график, оплату, требования. Все ли вас устраивает?

Отправляйте развернутый отклик. Напишите, почему вы считаете, что справитесь с предложенной работой, чем привлекает вас вакансия. Если предложение размещает агентство, позвоните.

Готовьтесь к каждому согласованному собеседованию: освежите в памяти нормы развития детей соответствующего возраста, продумайте занятия, игры. Вспомните факты из своей биографии, позволяющие вам претендовать на эту работу, доказывающие, что вы хорошо справитесь с ней.

Составьте свой список вопросов к будущим работодателям. Что вы хотите узнать о детях и семье, прежде чем согласитесь работать? Каковы ваши требования к условиям труда, все ли они учтены?

Как видите, желание или необходимость трудоустройства не исключают множества конкретных действий. Вас выбирают, вы выбираете.

Современная няня обязана быть хорошим организатором своей жизни, в том числе уметь себя презентовать. Эта способность тоже будет отмечена вашими будущими работодателями. Ведь только то, что есть в вас, вы сможете передать вашим воспитанникам.

Что писать и не писать в резюме няни

«Ну вот что мне в резюме написать, если у меня ни опыта, ни образования? Что умею суп варить и на горшок сажать?»

Представьте себе – да. Именно это и нужно писать в своем резюме как начинающей, так и опытной няне. Кажется странным говорить такие очевидные вещи. Но мамы ждут именно этого – детального объяснения, что именно вы умеете проделывать на работе.

Кстати, это в особенности важно именно для опытных нянь или кандидаток со специальным образованием. Например, научить ребенка аккуратно есть – это же простейшая, очевиднейшая деталь, не заслуживающая отдельного внимания. И в резюме появляется безликая, непонятная для мамы строка: «Умею развивать навыки самообслуживания».

С таким же успехом мама-маркетолог может спросить вас, какие у вас ключевые показатели эффективности. И посмотреть, как вы будете мучительно осмысливать ответ на этот вопрос.

Неприятно это говорить, но необходимо: чаще всего долго не могут найти работу няни, которые страдают излишней гордыней и противопоставляют себя «необразованной маме, которая ничего не понимает в воспитании ребенка». Ах, ну как можно не знать таких элементарных вещей! Например, что входит в понятие «навыки самообслуживания». Это же в каждой книжке написано! Ты же мама, ты же должна была хоть одну книжку прочитать!

«Я же написала – квалифицированная няня, что тут непонятного?»

«Я же педагог, неужели не ясно, какое у меня образование и чем я умею заниматься?»

Мама может и имеет полное право не знать, чем занимается педагог. Искренне полагать, что учитель бьет линейкой по рукам, потому что у нее в школе был такой печальный опыт, а другого не было. Мама имеет право не читать никакой профессиональной литературы для нянь (и даже для родителей) и не знать, что входит в понятие квалификации няни. Может и имеет полное право не знать, что означают те или иные педагогические термины.

И именно поэтому мама не возьмет на работу женщину, которая с высокомерным апломбом унижает родителей, показывая, что те «очевидного не понимают». Зачем им такая няня, которая лишний раз ткнет носом в то, что мама оказалась далека от педагогических талантов. Или у нее не сложилось с материнским инстинктом. Или с жизненными обстоятельствами, которые способствовали бы спокойному, вдумчивому изучению нужной литературы. Да мало ли что не сложилось! Это не имеет никакого значения для няни в поисках работы. Ее зовут как раз для того, чтобы она справилась. Чтобы она сделала. И мама хочет понимать, что именно няня может. На что родители могут рассчитывать за те деньги, которые они платят. Кого они нанимают, какими качествами обладает их будущий сотрудник.

Поэтому в резюме можно и нужно писать, что вы умеете. Подробно и детально.

Например, работать с определенными техниками развития. Не на словах, а на примерах. Если готового примера у вас нет, всегда можно попросить ребенка «напрокат» у подруги, родственницы или коллеги и позаниматься с ним по нужной методике, а затем получить если не рекомендацию, то хотя бы дружеский благодарный отзыв.

Можно взять в аренду те же кубики Зайцева и провести несколько занятий с любым знакомым ребенком. Записать это на видео и добавить ссылку к своему резюме.

Написать все, что хотят, но не всегда могут спросить родители. Например, что дети будут одеты по погоде, чтобы не замерзнуть и не перегреться. Научатся чистить зубы, как рекомендуют стоматологи, а не просто водить по зубам щеткой. Что больной ребенок, находясь дома, не будет скучать, проситься к маме и капризничать.

Если вы умеете готовить вкусно и разнообразно, сервировать стол так, чтобы это было увлекательно и интересно малышу, – это тоже важное качество, которое стоит отразить в резюме.

Умеете читать детям книги, развивать любопытство? Пишите.

Можете водить ребенка в музеи и театры, выбирать программы по возрасту и создавать чувство предвкушения? Расскажите и об этом.

Если вы умеете работать с детьми разных возрастов, обязательно уточните, что вы можете в контексте воспитания ребенка определенной возрастной категории.

Например:

«С грудничком я умею тянуться за ручками, делать массаж, тренироваться ходить в ботинках с супинаторами и т. д. С трехлеткой могу проводить логопедическую гимнастику. С семилетним – заниматься по школьной программе».

Самое главное – напишите, какую пользу вы можете принести родителям. Каких результатов вы можете добиться. Например, научить самостоятельно есть ложкой. Это результат. Обуваться и шнуровать ботинки. Тоже результат.

А вот непрофильный опыт указывать, в принципе, не обязательно. Особенно если он не имеет никакого отношения к профессии няни. Родителям не важно и совершенно не интересно, что вы когда-то трудились бухгалтером. Но если вы, например, окончили экономический или технический вуз, это сыграет вам на руку – понятно, что вы образованный человек с хорошо развитой логикой.

Как пройти собеседование и не споткнуться

Очень часто хорошие, замечательные, квалифицированные няни проваливают собеседования. И долго не могут найти работу.

Почему так происходит? Потому что на встрече с мамой (особенно если приглашает рекрутер) кажется, что работа уже есть, а собеседование – ничего не значащая формальность. Это не так.

Рекрутер фильтрует большое количество кандидатов, выбирает несколько наиболее подходящих, но не гарантирует трудоустройства, тем более не может повлиять на родительский выбор. Рассказывает о плюсах кандидатов, контролирует встречу, но не может за няню провести правильную самопрезентацию.

Да, мама готова, она ждет, она нуждается в услугах помощницы. Но что происходит?

Например, у меня был довольно странный случай (не единственный, но он хорошо иллюстрирует происходящее): на собеседовании потенциальная няня вместо того, чтобы продемонстрировать свои профессиональные качества, вдруг начала вести светский разговор на тему погоды. Затем переключилась на жалобы – как сложно ей было добраться до места встречи. Затем начала рассказывать о своей собачке, о своей сестре, о воспитании сына. Воспитанная и немного уставшая к вечеру мама даже не стала задавать ей вопросов. Учитывая, что это была не единственная кандидатка (и маме хотелось реализовать свой выбор), она просто попросила назначить следующее собеседование.

Если ваша задача – пройти собеседование и получить работу, а не просто поговорить, то приходите в том виде, в котором будете ходить на работу. В идеале – без косметики или с минимальным ее количеством. Немного удивительно, когда на собеседование приходит разукрашенная под индейца или египетскую царицу женщина и говорит: а на работу я хожу скромно. Или наоборот – на встречу с родителями является дама с отросшими корнями волос, в неопрятной замызанной куртке, и говорит, что перед первым рабочим днем обязательно сходит в парикмахерскую, и вообще по жизни-то она чистоплотная.

Родители не могут додумать за вас, как вы будете выглядеть в рабочей обстановке. Не могут представить, что сейчас вы одна, а потом будете другой. Они видят и оценивают вас ровно так, как вы это продемонстрировали на первой встрече.

Если вы пришли, громко цокая каблуками, какая мысль должна возникнуть в голове у мамы – что вы красивая эффектная женщина? Или что вы – прекрасная няня, которая сможет унять за шустрым мальшом, если тот внезапно побежит с площадки на дорогу?

Наглядная ситуация из моей практики: обычный будний день, провожу собеседования в городском кафе рядом с метро. Столик в углу, никому не мешаем. Уже не только я, но и мои меняющиеся гости стали незаметны, как предмет интерьера.

И тут вливается Она.

Не спеша, торжественно, как на приеме у королевы, в длинном парчовом платье в пол, с безупречным макияжем, маникюром и прической. Она проходит через зал и оставляет за собой тишину. Полагаю, все восхитились прекрасной дамой.

– Вы позволите присесть?

– Хм... А если не позволю, будете стоять?

– Ну... Да. Но... Это неожиданно, – слегка смущается «первая леди».

– Хорошо. Присаживайтесь, пожалуйста!

– Благодарю.

Она грациозно присела. И молчит, на меня не смотрит, но с удовольствием демонстрирует свое воспитанное терпение. Тут моя несколько отвисшая челюсть вернулась на место, я поняла, что попала на бенефис, и разрешила себе отдохнуть и насладиться.

Она пристроила сумочку, сняла перчатки, поправила волосы. Оценила удобство посадки. Уложила кисти рук на краешек стола. И все это медленно, глядя в пол!

Наконец замерла на пару секунд и посмотрела на меня. Улыбнулась.

– Я готова.

Мне очень хотелось заплодировать. Я не сдержалась и воскликнула:

– Bravo!

Ее изумленно вскинутые брови вернули меня на землю, в смысле за столик, где вообще-то я главная и должна оценить деловые и личностные качества кандидатки в няни.

Помните: умение перевоплощаться или сражать наповал эпатажным видом хорошо для других профессий, например, модели или актрисы. Умение выглядеть по-деловому – для офисных сотрудников. Если задача устроиться на работу домашним персоналом, то на собеседовании стоит выглядеть соответственно желаемой должности. Скромно, аккуратно, уместно.

Еще один важный пункт, который не стоит забывать, – релевантность той среде, в которой вы собираетесь работать. Ведь есть простые семьи из рабочей среды, а есть условно олигархи. У них разный уровень жизни, разный стиль и разные представления об уместности и адекватном имидже домашнего персонала. И тут, пожалуй, нужно включить элементарную логику и понять, чего от вас ждут наниматели. Точно так же, как на собеседование, допустим, в магазин «Пятерочка» можно прийти в недорогой, но очень опрятной кофточке и джинсах. Но разве вы в таком виде соберетесь на собеседование в Google?

Мама из рабочей среды может даже не обратить внимания, что ногти у вас просто подстрижены и под ними нет «траурной каймы», а мама-олигарх может возмутиться, почему нет нюдового маникюра и брови не оформлены должным образом.

Вслед за внешним видом на собеседовании оцениваются ваши профессиональные качества – знания, навыки, опыт. Даже если весь этот опыт заключается только в том, что вы когда-то сидели с ребенком подруги или содержали в идеальном порядке собственный дом.

Родителям важно это услышать: что вы готовы справиться с теми задачами, которые они возлагают на няню. И что вас эти задачи не пугают.

И у вас есть достаточно небольшое количество времени, чтобы рассказать своему будущему работодателю, почему именно вы.

Представьте, что вы говорите с кадровиком в обычной фирме, и он задает вопрос: почему вы хотите работать в нашей компании?

Действительно, а почему? Чем вам интересна эта работа, что вы знаете о той семье, в которую трудоустраиваетесь? Как вы видите свои будущие задачи и как именно вы готовы с ними справиться?

Например, ребенок шести лет. Расскажите, как вы будете его развлекать, развивать, даже кормить. Чем больше вы продемонстрируете знаний о возрасте и особенностях развития, тем проще маме поверить, что вы справитесь.

Если вы готовы прямо на собеседовании показать пару игр по возрасту, просто прочитать стихотворение – чем это не тестовое задание, которое вы блестяще проходите прямо на собеседовании, и такая демонстрация лучше тысячи слов?

Попросите родителей протестировать вас, задать пару ситуаций из их жизни и спросить, как вы поступите, что вы сделаете.

Для примера:

- ребенок подошел к бродячей собаке;
- отказывается идти домой;
- разделся на прогулке, потому что ему жарко;
- требует идти гулять со своим стульчиком;

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.