



ОТ СТАЖЕРА ДО

Ирина Ефимова
От стажера до CEO



Ирина Ефимова

От стажера до CEO

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69243502

SelfPub; 2023

Аннотация

10 лет назад Ирина Ефимова прошла собеседование на должность стажера в коммуникационном агентстве Monstars. Сейчас она – CEO этого агентства; мама маленькой Лизы и Евы, а теперь еще и автор этой книги. В современном мире важно понять, кто ты и какой ты. Но прежде всего необходимо ответить себе на важные вопросы: чего ты хочешь на самом деле и зачем тебе это нужно. Почему кто-то достигает успеха, а кто-то нет? Возможно, секрет в каждодневном труде? В 10 доступных каждому правилах Ирина рассказала, как проделать большой путь и добиться успеха, не потеряв себя. В книге вы найдете историю Ирины и истории других людей, которые начинали с нуля и добились многого, – в издание вошли интервью с другими self made-героями. Почему среди множества книг о пути к успеху вам стоит прочитать именно «От стажера до CEO»? Это честная – и очень личная – история девушки, которая всего за одну декаду добилась высот, не жертвуя ради успеха ни личной жизнью, ни материнством, ни мечтами.

Содержание

Введение	4
00. С чего все начиналось	9
01. Верь в себя	28
01.1. Что такое карьера сегодня?	28
01.2. Самоуверенность	38
01.3. Я устал	45
01.4. Расскажите о себе	49
01.5. Как написать сопроводительное письмо	50
01.6. Что я могу?	52
01.7. Везет тому, кто везет	57
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Ирина Ефимова

От стажера до CEO

Введение

В подростковом возрасте я посмотрела фильм «Эффект бабочки».

В научных кругах «эффектом бабочки» называют обстоятельства, при которых незначительное влияние на систему может иметь большие и непредсказуемые последствия, в том числе и совершенно в другом месте. Предположим, взмах крыльев бабочки в Америке может вызвать лавину событий, которые, если сложить их все вместе, могут, достигнув высшей точки, вызвать особенно дождливый сезон в Индонезии.

Главный герой фильма – Эван – перенял от своего отца-психопата, запертого в доме для умалишенных, странную болезнь – он не помнит некоторых эпизодов своей жизни, когда происходили довольно странные, и иногда ужасные, события. Поступив в колледж, Эван делает удивительное открытие. При прочтении дневников, которые вел в детстве по совету врача, он получает возможность возвращаться в прошлое, чтобы изменить будущее.

Хотели бы вы обладать таким даром? Задумывались ли о том что, могли бы изменить свое прошлое?

Мысль о том, что все события в жизни связаны, мне кажется вполне реальной. Когда я думаю о том, что мне хочется поменять что-то в прошлом, я всегда вспоминаю этот фильм и думаю, что, если сейчас у меня все идеально, ровно так, как я хочу, значит, ничего не нужно менять в прошлом?

Одна моя подруга однажды сказала, что жалеет только о количестве выпитого алкоголя. Но я даже об этом не могу сожалеть. Ведь сколько можно вспомнить смешных историй, связанных с тем, что вы выпивали чуть больше, чем следует, верно?

Что, если моя книга сработает как «эффект бабочки» в вашей жизни? Но изменит не прошлое, а будущее? Хотите?

Вы спросите, чему вас может научить моя книга? Пусть даже автор прошла путь от стажера до руководителя рекламного агентства.

Главная мысль, которую я хочу донести: за любым успехом стоит большой труд и принципы, которым нужно следовать, попытки и смелые решения.

Томас Эдисон провёл 10 тысяч экспериментов, прежде чем изобрел лампочку накаливания. Благодаря тому, что Эдисон был настолько целеустремленным, вы можете использовать его изобретение, когда солнце уже село и, например, прочитать мою книгу перед сном. Пусть она станет для вас взмахом крыла бабочки, который приведет к тайфуну счастливых изменений в вашей карьере и, возможно, личной жизни.

У этой книги простая цель: пусть хотя бы один читатель, перед тем как отказаться от перемен, задумается: «А правильно ли я поступаю?» Надеюсь, в следующий раз, когда ему предложат потрясающие возможности (а жизнь открывает двери перед всеми), и ему захочется отказаться (ведь придется преодолеть себя) – он засомневается.

Моя задумка заключается в том, чтобы хотя бы одна мысль из рассказанной мной истории проникла в вашу голову, и вы поделились ею с друзьями, коллегами, руководителям. А еще лучше – если вы будете иногда как шпаргалку открывать эту книгу и проверять себя.

Если вы пришли работать стажером в компанию и хотите стать CEO, если сейчас вы на середине пути, видите его развилки и хотите принять верное решение, или если вы уже занимаете руководящую должность, но вам интересны советы другого CEO – это чтение принесет вам пользу.

Я расскажу вам о десяти ключевых пунктах, которые, на мой взгляд, максимально приближают к тому, что называют «гармонией в жизни», к которой стремится любой здоровый человек. Истина проста, но убедиться в этом можно только набив себе шишки. Поэтому если вы еще их не набили, вам может показаться, что все, о чем я пишу, до очевидности просто. Если это так, поздравляю! Вы либо вундеркинд, либо в разы старше и опытнее меня. Примерно для 150 людей, с которыми я тесно работала, больше, чем для тысячи чело-

век, которых я беседовала, больше, чем для тысяч и тысяч других, с кем я сталкивалась только мимолетно, описанное мной в книге не очевидно, и не казалось простым. Более того, больше половины людей признавались мне, что то, о чем я рассказываю, то есть наша работа, кажется чертовски сложной.

Я поделюсь с вами множеством личных историй и примерами из практики коллег и партнеров. О некоторых из них я впервые могу рассказать публично, раньше это должно было оставаться профессиональной тайной. Эти кейсы помогут вам лучше понять, на чем основываются мои выводы и правила. Так вам легко будет перенять мой профессиональный опыт и применить его в своей работе.

Когда книга была почти написана, я решила взять паузу и поговорить с людьми, которые добились большого успеха, которые находятся на середине пути, в самом его начале или реализуют себя не в классическом понимании карьеры. С теми, чьи мысли и цитаты, близкие мне по духу, вы найдете во всех выведенных мной правилах, а в последнем узнаете мнение человека, который дал мне жизнь – моей мамы.

В конце каждой главы вы найдете вопросы, которые я адресую читателям для того, чтобы они могли проанализировать свое отношение к тому, о чем я думаю. Попробуйте задаться ими и ответить как можно детальнее самим себе на каждый.

Раньше мне всегда казалось, что книги пишут люди, кото-

рые хотят подвести итоги своей карьеры и поделиться опытом. И вот сейчас пишу я – молодая женщина. Подвожу ли я итоги? Конечно, нет, мне еще далеко до конца пути и еще многому предстоит научиться, но оглянувшись назад, хочется сделать заметки на память, сохранить на бумаге принципы, которым я следовала на своем пути.

Посвящаю книгу, как и всю жизнь, своей дочке Елизавете.

Будь самой смелой, сильной и счастливой!

00. С чего все начиналось

Многие хорошие истории начинаются с того, что девушка или парень из деревни или маленького городка приезжают покорять большой незнакомый город. С одним чемоданом в руке и ворохом мечтаний в голове.

К сожалению или к счастью, деревни или городка в качестве старта у меня не было. Я родилась и всю жизнь живу в Москве, столице нашей прекрасной страны. «Не повезло» мне и с трудностями, которые в других книгах назидательно закаляют характер главных героев. Со мной рядом всегда была любящая семья, надежные друзья и крепкая поддержка людей, которые в меня верят.

А вот мечтаниям и планам в моей голове всегда хватало места, что в большой степени является заслугой моей семьи. Родители поддерживали любое мое увлечение. Например, в школе мы с братом увлеклись Древней Грецией, и тогда родители купили книги с мифами древних богов, а на каникулы мы всей семьей отправились в Грецию. И сейчас у нас дома хранятся те книги об античных богах, купленные мамой, а я шокирую новых знакомых глубокими познаниями о греческом пантеоне и его обитателях.

Мама осознанно оставила работу ради нас с братом, хотя занимала должность начальника цеха на большой текстильной фабрики, где к 30 годам была самым молодым началь-

ником на производстве. Это удивительно, ведь и сейчас на заводах юные начальницы – большая редкость.

Когда маме исполнился 31 год, и родилась я, она спокойно оставила место работы. Никто не начал воспринимать ее, как домохозяйку, потому что она всегда была слишком занятой и увлеченной личностью, чтобы производить такое впечатление. Если мама начинает чем-то заниматься, то погружается в процесс целиком. Если мы встречаем Новый год дома, то после еще неделю едим то, что мама придумала и наготовила к празднику. И каждый год – особенный. В один Новый год, то ли «Синей Коровы», то ли «Синей крысы», нам всем надлежало наряжаться в синий цвет. Мама с легкостью покрасила себе в этот цвет волосы, в голубых тонах был украшен дом, и только мы с братом, будучи подростками, не были в восторге от идеи облачаться в синие одежды. Только сейчас я понимаю, какими классными отсюда кажутся эти воспоминания, и какая великолепная придумщица моя мама, но в подростковом возрасте такое еще не ценишь.

Когда мы с братом выросли и стали вполне самостоятельными, мама снова вышла на работу, но чувство ее поддержки по-прежнему осталось со мной.

Вы помните, как появился интернет? Или вы уже из поколения, которое не знает жизнь без wi-fi и гаджетов? Я была подростком, когда появление интернета стало настоящим переломным моментом моей жизни. До этого события мир ограничивался теми, кто находился рядом, кого знаешь, с

кем случайно оказалась в школе за одной партой, а тут перед тобой открывается целая Вселенная. Можно не вставая из своей постели дотянуться до людей на других континентах. Теперь уже трудно представить, что может быть иначе.

Я проводила много времени в первых социальных сетях – вела liveinternet-дневник и много общалась. Там я познакомилась с несколькими людьми старше меня, мы сдружились, а потом стали встречаться и в реальной жизни. В то время я жила с родителями в обычном спальном районе Москвы – Западном Бирюлево, и мои одноклассники в основном сидели на лавочке около магазина и пили пиво, а я спешила в центр города на встречу с новыми знакомыми. Обычно мы встречались в Макдональдсе на Пушкинской площади и там за стаканчиком кофе строили планы покорения мира.

О чем мечтают молодые девчонки? Когда у всех появился интернет, избыточное количество глянцевого журналов, мы смотрели на голливудских звезд, их жизнь, восхищались тому, что где-то 340 дней в году светит солнце. Мы с подругами мечтали оказаться в Лос-Анджелесе. Я думаю, это была яркая картинка из детства, в которой хотелось оказаться на самом деле, проверить, соответствует ли мечта реальности.

Я копила деньги на поездку все лето, работала на выставках промо-моделью, на стендах, где нам вручали информационные материалы, например, про плитку для кухни, если это была выставка кухонь. Информацию из брошюр нужно было быстро выучить, чтобы потом на выставке мы могли

сказать общие слова на вопросы потенциальных покупателей и переключить их на менеджера по продажам. За то лето я не отказывалась ни от какой работы такого рода и практически ни на что не тратила деньги. За эти три месяца я накопила порядка 2000 долларов. Курс валюты в то время был ниже, цены на билеты доступнее, чем сейчас, но оказавшись в стране мечты, нужно было еще где-то жить.

Мне всегда казалось, что я не очень рискованный человек, но тогда пришлось решиться на авантюру. Мы с подругами познакомились в интернете с парнем родом из Украины, который давно перебрался жить в Лос-Анджелес и скучал по общению с соотечественниками. Он легко предложил пустить нас с подругой пожить, и мы согласились.

И вот эпохальное событие – я отправилась в Америку, где еще ни разу не была.

Это была моя первая, не считая детских лагерей, самостоятельная поездка за границу. У меня была определенная сумма, которую я могла свободно потратить, и никакого определенного плана – мы с подругой могли делать все, что хотим, были полностью предоставлены сами себе.

Три недели мы очень круто проводили время – познакомились с невероятным количеством новых людей. Один из них оказался наследником владельцев компании Hallmark. Помните, такие милые открытки с мишками? Так вот, их выпуском занимается семья нашего знакомого. Однажды, когда мы ехали с ним в машине, и по радио заиграл Эминем, он

сказал: «Кстати, тут недалеко будет проходить его концерт. Не хотите туда поехать?» Мы ответили: «Конечно, хотим!» И на следующий день наш друг прислал за нами лимузин, потому что в Америке так принято: если ты богатый человек и куда-то едешь, то едешь обязательно на лимузине. И вот мы отправились на концерт на лимузине и с удовольствием послушали Эминема. Я смотрела на все происходящее и думала:

Мне нужно как можно больше работать, получить как можно больше возможностей и ресурсов, чтобы чувствовать себя свободной и путешествовать. Лос-Анджелес стал городом, которому я отдала свое сердце, и много-много раз возвращалась туда за его дарами: энергией и идеями.

В Америке у меня появилось ощущение, что все возможно. Если в фильмах про Россию показывают, как у нас по улицам ходят медведи, и совершаются не самые привлекательные, но такие же выдуманные вещи с людьми, то Америку в кино показывают очень реалистично. Всю первую неделю моего пребывания в этой стране я ходила с ощущением, что попала в кино.

Сейчас, конечно, людям кажется странным, что меня удивляли полки в магазинах с 25 видами «Кока-колы», 40 сортами чипсов и готовая еда, например, свежие ягоды в банках. Сегодня молодые люди восклицают: «Ой, что тут такого? В «Азбуке вкуса» все это есть!» Да, но в 2010 году

такого ассортимента еще не было. В Москве было открыто несколько «Старбаксов», и не было множества брендов, которые есть сейчас. Такое изобилие буквально взорвало мой мозг, и мне не хотелось возвращаться в тот посредственный мир, где я жила раньше. Я поняла, что есть другой уровень бытия: путешествия, музыка, энергия, идеи.

В Москву я вернулась вдохновленная и уверенная в том, что все возможно. Надо только учиться, развиваться, работать. Я строила планы, которым не суждено было реализоваться – точнее, события развивались, но совсем не так, как я себе представила в 21 год. Не зря говорят: хочешь рассмешить бога, расскажи ему о своих намерениях.

Знания и опыт, которые я считаю ценными, которыми хочу поделиться в этой книге, начали накапливаться с того памятного и судьбоносного момента, когда я познакомилась с одной девушкой, вдохновляющей на перемены. Вот тут уже можно вспомнить голливудские фильмы о том, как неопытный выпускник приходит к мега-боссу и начинает свой звездный путь.

Мой наставник и руководитель взяла меня на работу стажером в коммуникационное агентство. Хочется верить, что она сразу увидела во мне, в выпускнице университета, что-то многообещающее. Хотя вероятнее, разглядела только значительно позже, но начало было положено одним памятным днем.

Десятки тысяч часов, проведенные рядом с моим руково-

директором за работой в агентстве, научили меня многим принципам и правилам, которые помогли начать карьеру и сохранить мир в сердце.

А теперь самое время вернуться в тот осенний день, когда я шла на самое важное для меня собеседование, еще ни на йоту не предполагая, что сегодняшняя встреча определит мою судьбу на годы. Тогда я точно знала, что хочу работать только в Monstars и заниматься маркетингом. Откуда я это знала, спросите вы? Я думаю, это просто интуиция, которая часто нам помогает принять неочевидные, но жизненно важные решения. Вы ведь всегда достаточно точно можете сказать, что именно хотите выпить – чай, кофе, воды, бокал вина, верно? Так же и с работой – вы чувствуете, в какую сторону, в какую сферу вас тянет, словно чувствуете вкус того, чем предстоит заниматься.

Тут я считаю важным объяснить, что такое коммуникационное агентство и чем они обычно занимаются. Коммуникационное агентство оказывает полное информационное сопровождение деятельности компании на всех этапах: создание бренда, его раскрутка, укрепление, разрешение кризисных ситуаций. Например, на рынок выходит новый продукт или существующий бренд выходит на новый рынок и меняет целевую аудиторию. В этот момент компания нанимает агентство, которое предлагает для него ряд маркетинговых инструментов, таких как проведение рекламных акций, мероприятий, работу с амбассадорами и лидерами мнений,

размещение наружной рекламы, PR и SMM поддержку.

На момент моего прихода агентство Monstars вело интересный проект для крупного алкогольного бренда, который выводил на российский рынок новый коктейль, нуждающийся в продвижении среди целевой аудитории. Суть работы заключалась в том, что промо-командам (в каждой по две пары: девушка и парень) нужно было развлекаться в барах и ресторанах, веселиться, угощать других гостей. Вот такая была работа, и представьте, что за нее еще и неплохо платили. Следовало соблюдать только одно условие – бывать не менее, чем в трех заведениях за ночь и пить только продукт того алкогольного бренда, на который мы работали. Согласитесь, для студента это отличная работа.

Я попала в промо-команду и отлично провела лето.

И вот: летний контракт подходит к концу и все 16 человек из нашей команды мечтают перейти работать в агентство Monstars и продолжить там свою карьеру.

Я тоже мечтаю, но так занята подготовкой к свадьбе (не спрашивайте, сама не знаю, как, мечтая о карьере и Лос-Анджелесе, я стремительно собралась замуж), что последней подаю заявку и оказываюсь в самом хвосте списка претендентов на работу мечты. У меня совсем нет опыта работы в офисе, более того, в ближайшее время я улетаю на Кубу в свадебное путешествие. Но, когда я, наконец, возвращаюсь в Москву, понимаю, что мои коллеги уже порядком допекли агентство просьбами взять их на работу. Я понимаю, мне

нужно, чтобы взяли именно меня, но совершенно не представляю, что делать!

И тогда я всеми правдами и неправдами добиваюсь личной встречи с управляющим партнером. Чтобы меня допустили до встречи и выслушали, я даже зачем-то соврала, что училась в Англии. Когда я попала на встречу, то честно призналась, что очень хочу работать на любой позиции, можно бесплатно, днями и ночами, потому что моя основная цель – попасть в агентство и перенять опыт профессионалов этой индустрии. Как специалист я мало что могла предложить на тот момент, но у меня горели глаза. И вот, высказав все это, я замираю в ожидании решения, и вдруг понимаю, что да! Что именно меня взяли в агентство. Пусть и на самую низкую позицию – стажера, но взяли.

Никому из нашей промо-команды работы в агентстве так и не нашлось. Я была счастлива и готова жить на работе.

Но тут оказалось, что физически для меня нет места: крошечный офис был перенаселен сотрудниками. Пришлось смириться, что собственного рабочего стола у меня не было, был только приставной стул к столу одного из менеджеров, которая учила меня всему, что знала сама и хотела мне передать. Даже этот приставной стул мне приходилось делить с еще одним младшим менеджером, и довольствоваться пуфиком, когда наступал его черед.

На тот момент в агентстве работало 15 человек, пять из которых бесконечно конфликтовали между собой из-за пе-

реплетений личных и профессиональных отношений. Вначале я пыталась вникать, кто прав, кто виноват, а потом поняла, что разбираться в дразгах сложно и бесполезно – ведь все гнули свою линию. Я быстро нашла общий язык со своим прямым руководителем Ритой Дуплиной, и примерно три месяца мы успешно проработали вместе. Рита во многом повлияла на меня в тот момент, она старалась помогать и объяснять множество новых для меня терминов, понятий, правил.

Я отлично помню, как в мой первый рабочий день к нам в кабинет зашла Оля, мой наставник, на тот момент управляющий партнер Monstars, и попросила подготовить responsibility split – стандартный документ для работы, где перечисляются члены команды, и обозначается их зона ответственности в рамках проекта крупными блоками. Например: «Петя отвечает за персонал, а Маша за сценарий». Я написала Рите сообщение: «Что за “понибилити лит” просит Оля?», и помню, как долго Рита смеялась и объяснила мне значение этого термина.

Когда ты попадаешь в коммуникационное агентство, время будто ускоряется, дни летят незаметно, а событий происходит так много, что тут я подробно остановлюсь только на главных для меня (и формирования моего взгляда на успешную карьеру) моментах. А еще расскажу о том, чем мы занимались, чтобы вы могли представить и примерить на себя наш формат работы.

Прочитав главу, ответьте себе, подходит вам такая работа или нет?

Итак, шел 2011 год, и это было время, когда россияне осваивали новое направление для проживания – Бали. Знакомые улетали отдохнуть на две недели, и решали остаться там навсегда. Такая история произошла и с моим прямым руководителем: она улетела на зимние каникулы, но вернулась только для того, чтобы написать заявление об увольнении и вернуться жить на остров.

Благодаря очарованию Бали, всего через три месяца работы стажером я была повышена до менеджера по работе с клиентами. Естественно, до самого младшего менеджера, и полноценного рабочего места у меня по-прежнему не было, но мне выделили отдельный компьютерный стол. Знаете, это такой приставной стол, на который можно поставить ноутбук, но тогда даже для чашки чая пространства уже не остается. Но даже этот стол мы делили с моим коллегой Виталиком, что не помешало нам подружиться и до сих пор поддерживать очень теплые отношения.

Следующие полгода я занималась довольно рутинной работой, если такая вообще существует в креативном агентстве – я искала подрядчиков и занималась решением несложных текущих задач. Летом мне доверили первый серьезный проект, разрабатывающийся для известного алкогольного бренда – нам предстояло провести для них мероприятие. Я участвовала в качестве второго менеджера. Главный менеджер об-

щалась с клиентом и вела финансовые дела, а я искала мелких подрядчиков на выполнение работ по проекту, изобретая лучшие и быстрые решения для организации мероприятия.

Проект прошел весьма успешно, и все остались довольны. Я ликовала.

Следующий переломный для меня момент произошел весной 2013 года – мы начали подготовку к одному из самых масштабных мероприятий для крупного алкогольного бренда, которое проходило в Москве.

Менеджер, которая изначально должна была вести этот проект, запросила очень большой гонорар, и директор нашего агентства предложила мне стать его лидером. Конечно, я могла рассчитывать на ее полную поддержку и помощь коллег, но все равно ответственность лежала на мне. Я понимала, что наступил важный момент, что пришло время выложиться по полной программе и показать все, чему я научилась за это время.

Что я переживала в этот момент эмоционально, я расскажу далее, так как эту часть лучше посвящу фактам, но, если вы хотите сразу узнать, что было дальше, переходите к правилу номер 9. Хотя я рекомендую читать последовательно.

Проект прошел феноменально хорошо, я получила бонус и заработала репутацию лидера среди всех менеджеров коммуникационного агентства. В связи с этим задач стало в разы больше, равно как и ответственности. Дело усложнялось еще

и тем, что в 2013 году мы потеряли нашего самого большого клиента и с тревогой искали новых, способных компенсировать эту потерю. Начались сокращения кадров и урезание расходов. Все нервничали. Год заканчивался подготовкой к Олимпиаде 2014 года в Сочи, где нам предстояло провести большой проект для компании по кибербезопасности. Накануне Нового года мы съездили туда на инспекцию, и ушли на новогодние праздники...

А 15 января нового 2014 года, когда мне было 24 года, я узнала, что беременна. И это круто изменило мои планы. Из-за определенных сложностей со здоровьем мне пришлось отказаться от трех проектов, которые требовали командировок и перелетов. Параллельно у меня начались серьезные проблемы в семье – брак дал трещину. Однажды, когда я чувствовала, что мне все сложнее становится ежедневно ходить в офис и погружаться работу, я подошла к мужу и сказала, что думаю брать на себя меньше проектов и работать удаленно. Естественно, я надеялась получить поддержку близкого человека, и представьте мое потрясение, когда мой уже бывший муж ответил: «ОК, тогда отвыкай от привычного уровня жизни и готовься экономить». Наш разговор стал на 100 % самым важным поворотным моментом в моей жизни – я снова вспомнила о чувстве свободы, которым дорожила всегда, и поняла, что не хочу больше зависеть от мужчин.

Я горевала, но стиснула зубы и продолжала удаленно трудиться. Даже в роддоме я отключилась всего на пару дней,

когда родила Лизу, и уже полностью вернулась в строй всего через два месяца после появления дочки на свет.

Да, должна вас предупредить, если вы хотите достичь в жизни большего, чем у вас есть сейчас, отдыхать придется меньше обычного.

Пока я готовилась к родам, всех сотрудников нашего агентства перевели на фриланс, а меня Ольга вызвала поговорить один на один. Я понимала, что уволить меня в таком положении компания не имеет права, но быть «замороженным» сотрудником мне тоже не хотелось. Самое большее, на что я рассчитывала, что меня оставят заниматься не серьезными задачами, пока мы снова не найдем клиентов.

Но на встрече мне предложили стать младшим партнером – иметь минимальный процент в бизнесе и войти в совет директоров агентства, что автоматически означает взять на себя больше обязанностей и ответственности.

Я ликовала! И, естественно, согласилась, а уже через три года стала полноценным владельцем агентства, куда я пришла стажером! В скором времени я встретила идеального мужчину своей мечты, теперь мы вместе воспитываем дочку и планируем иметь большую семью.

Итак, это были факты, пунктирная линия моего повествования и моей жизни, а дальше я расскажу подробнее, что со мной происходило.

00

вопросы к себе:

Вспомните,
какие истории,
книги и фильмы
произвели на вас
впечатление?
Почему именно они
вам запомнились
и к каким выводам
подтолкнули?

Подумайте, а лучше даже составьте список всего, что вас вдохновляет. Тогда вы лучше поймете свои настоящие желания.

Если бы все было возможно, какую судьбу вы бы себе пожелали?

Какие три шага
можно сделать
уже сегодня
для реализации
ваших настоящих
желаний?

01. Верь в себя

*Главное правило моей жизни – упорная работа.
Просто работай, и ни о чем другом не беспокойся.
Произойдет то, что должно произойти.
Джимми Феллон, американский телеведущий*

01.1. Что такое карьера сегодня?

Сегодня многие молодые люди считают классический вариант построения карьеры слишком длинным и скучным. По последним исследованиям все чаще юноши и девушки хотят в течение максимум двух лет стать руководителем, меньше работать руками и иметь больше свободы. Почти все ищут возможность работать на фрилансе.

Так, по данным глобального «Опроса поколения третьего тысячелетия за 2019 год», сделанного международной компанией Deloitte, «новое» большинство на планете кардинально отличается от предыдущих поколений. О ком же идет речь? Поколение Y (миллениалы) – те, кто родился с января 1983 года по декабрь 1994 года. В опросе приняли участие 13 416 представителей поколения Y из 42 стран мира, включая 301 респондента из России. Поколение Z – те, кто родился в период с января 1995 года по декабрь 2002 года (3

009 человек из 10 стран). Только задумайтесь: 31 % участников исследования работает неполный рабочий день, 34 % не имеют высшего образования.

Несмотря на нынешний глобальный экономический рост и широкие возможности, миллениалы и поколение Z выражают беспокойство и пессимизм в отношении своей карьеры, своей жизни и окружающего мира. Особенно в последние два года исследователи наблюдали все более и более пессимистические настроения, когда респонденты отвечали на вопросы об экономике, социальном и политическом климате и таких институтах, как правительство, СМИ и бизнес.

Миллениалы скептически относятся к традиционной мотивации в бизнесе. Они упрекают компании в том, что те сосредоточены исключительно на своей собственной прибыли, а не на последствиях их существования для общества. Только 55 % опрошенных в 2019 году сказали, что бизнес оказывает положительное влияние на общество, по сравнению с 61 % в 2018 году. Остальные 49 % признаются, что, если бы у них был выбор, они бросили бы свои нынешние рабочие места в течение следующих двух лет.

Хотя миллениалы и поколение Z в целом поддерживают компании, которые соответствуют их ценностям. Молодое поколение охотно отдает свои деньги бизнесу, когда речь идет о положительном влиянии последнего на общество. Многие говорят, что они, не колеблясь, станут покупать меньше или вовсе не будут совершать покупки у компаний,

чь ценности в отношении ведения бизнеса или политические убеждения им не близки.

При этом молодые поколения не менее амбициозны, чем их предшественники – более половины респондентов хотят получать высокие зарплаты и быть богатыми, но они редко при этом готовы упорно и последовательно трудиться на одном месте. Их приоритеты сместились. Если год назад путешествия были на вершине списка желаний миллениалов (57 %), в 2019 году чуть меньше половины участников опроса сказали, что хотят иметь дом (49 %). Но не для того, чтобы срочно создать семью, родить детей, а чтобы выплачивать ипотеку и содержать наследников. Нет, юные люди заинтересованы в том, чтобы вести активную социальную жизнь и влиять на устройство общества (46 %) больше, чем иметь детей и создавать семьи (39 %).

Отказываясь от традиционной карьеры, многие миллениалы тем не менее думают, что их амбициозные цели достижимы. При этом они признаются, что многие мечты пришлось отложить из-за финансовых или других ограничений. То есть, как ни крути, будь ты хоть миллениалом, хоть представителем поколения Z или любого другого, если ты не работаешь вовсе или трудишься в полсилы, денег тебе не хватает.

Кроме того, большинство молодых людей мечтают о создании собственного бизнеса с нуля, часто не имея опыта и финансовой поддержки. Я не отрицаю, что собственный биз-

нес – это замечательно, но считаю, что нужно уметь реалистично оценивать себя и свои возможности. Ведь для того, чтобы стать успешным предпринимателем, нужны знания и готовность трудиться едва ли не в большей степени, чем когда ты наемный сотрудник.

Многие смотрят фильм «Социальная сеть» и видят лишь богатство, вечеринки и развлечения, но почему-то не осознают, что до этого этапа придется еще усердно работать, бросая последние силы на результат, который, в конце концов, может всех разочаровать. «Если вы к такому не готовы, то вам в этом бизнесе не место», – предостерегает Марк Рэндольф, первый директор Netflix.

К сожалению, сегодня широко распространился стереотип: молодым людям кажется, что офисная работа скучна, что сложно ждать много лет, чтобы перейти на следующий этап – многие новички не верят в себя, а карьерный рост кажется им чем-то слишком сложным.

Теперь работодателям приходится прибегать к разным ухищрениям, чтобы заманить молодые поколения в офисы. Например, недавно в газете «РБК» опубликовали список самых необычных офисных помещений в мире. «Кто решил, что рабочее помещение должно быть маленькой душевой комнатушкой или безграничным опенспейсом, разделенным ширмами?!» – будто вопрошают в материале корпорации. Почти половину своей жизни мы проводим на работе, поэтому так важно, чтобы рабочее пространство было

удобным, подходящим для того, чтобы трудиться от рассвета до заката и приводить мысли в порядок. Эйчары уверены, что неформальность офисной культуры и наличие разноплановых зон поможет сотрудникам работать продуктивнее и создавать прорывные проекты. Поэтому в России, как и во всем мире, набирает обороты новый тренд: крупные компании пересматривают традиционный подход к организации офисного пространства, а то и вовсе пересаживают целые отделы в коворкинги. Во многом это происходит, чтобы удержать представителей поколения Y.

Количество трудовых ресурсов в России сокращается ежегодно: с 2007 по 2019 год численность населения трудоспособного возраста снизилась на 15 %. По состоянию на 2019 год около 43 % в этой категории – миллениалы, и именно они становятся главным драйвером экономического роста. Как раз за их внимание сегодня приходится конкурировать работодателям.

Но как заманить миллениалов в офис, если материальные стимулы действуют на них гораздо слабее, чем на представителей старшего поколения? Исследование PWC показало, что ключевым фактором при выборе компании для поколения Y становится рабочая среда. В такой ситуации правильно организованное пространство с максимальными возможностями для работы и отдыха превращается в мощный инструмент борьбы за новые кадры.

Призыв автора книги «Kids These Days: Human Capital

and the Making of Millennials» Малкольма Харриса «не сажать миллениала на цепь» звучит громко и соответствует действительности: большинство молодых людей на подсознательном уровне воспринимает рабочий стол как кандалы. «Для них гораздо комфортнее не иметь закрепленного рабочего места (хотя куда же они будут ставить рамки с фотографиями и ракушки, привезенные с Бали или Дахаба?), – утверждает вице-президент исследовательской компании Exponential Брайан Мелмед, – а работать на пуфике в переговорной или конференц-зале».

Сегодня к Харрису прислушиваются не только на Западе, но и в России: за переустройство офисов взялись, например, в QIWI Банке, Skyeng и Рокетбанке. Аналогичное пространство создано в лофт-коворкинге «Телескоп» на дизайн-заводе «Флаконе», еще один пример – Collider.

Согласно Harvard Business Review, люди, которые трудятся в таких пространствах, ценят свое рабочее место выше, чем те, кто работает в традиционных офисах. Особо исследователи отмечают повышенную вовлеченность сотрудников в процесс, более серьезный подход к своим обязанностям и высокий уровень социализации, если рядом с комфортным офисом есть спортивный клуб или зал для медитаций.

Но знаете, что я вам скажу? Необычные офисы – это, конечно, превосходно, но, когда я говорю с молодыми специалистами (а я провожу сотни собеседований каждый год), соискателей волнуют другие вопросы.

Во время написания книги я проводила встречи со студентами последних курсов топовых университетов Москвы, и чаще всего слышала от них одно и то же.

«Я нигде не работаю, потому что мне ничего не нравится, я боюсь взрослой жизни и ответственности. Я не могу реализоваться. Я постоянно страдаю от чувства, что все куда-то бегут, а я не знаю куда, зачем, и что мне делать?»

Мне кажется, в этих словах в большей степени кроется отсутствие веры в себя, чем нежелание строить карьеру. Поэтому я и решила написать эту книгу и поделиться своим практическим опытом, чтобы поддержать тех, кто не знает, с чего начать, или уже сделал первые шаги, но плохо представляет, как действовать на работе так, чтобы карьера успешно сложилась.

Я хочу напомнить слова вдохновляющего человека, автора знаменитой книги «Берись и делай» сэра Ричарда Брэнсона – британского предпринимателя, основателя корпорации Virgin Group, включающей в себя около 400 компаний различного профиля. Брэнсон один из самых богатых жителей Великобритании, вот, что он пишет:

«Многие, – если не сказать большинство, – постоянно живут с оглядкой на окружающих. Больше всего им важно, что подумают родители, родственники, коллеги, начальство, общество. Они стремятся к стабильности, к тому, чтобы никогда не совершать ошибок, не быть мишенью для насмешек.

Жизнь проходит, и некогда желанная стабильность превращается в рутину, от которой уже и жить не хочется! Как будто существуют люди, у которых все всегда и сразу получается правильно. Словно в мире, где правит закон энтропии, вообще возможна какая-либо стабильность!

Урок, который я извлек и которому следую всю жизнь, состоял в том, что надо пытаться, и пытаться, и опять пытаться – но никогда не сдаваться! Еще не все колеса изобретены: мир слишком удивителен, чтобы сидеть сложа руки.»

Мне очень близок подход Ричарда, я всегда поддерживаю тех, кто уверен в себе и в своих силах построить карьеру, а не собирается прождать всю жизнь счастливый билет в мечтах о создании IBM.

Мне 30 лет, но так как моими наставниками всегда были люди старше меня, я отношу себя к поколению 35-летних, которое недавно в своей статье на forbes.ru Ирина Баранова назвала «пуганым»:

«Поколение тех, кто родился в 1976–1986 годах, – это дети перестройки, выросшие вне идеологии, в мире свободного мышления. Это поколение выбрало своей религией эффективность, любопытство ко всему новому, а еще любимую работу, которая заводит и вдохновляет. Термин *challenging* определяет их жизнь – это работа в режиме вечного подвига, романтика большого дела. В советское время учились одному, зарабатывали на втором, увлекались третьим, придумывали и мечтали о четвертом. А теперь они

могут и умеют совмещать все в одном. Они выбирают продукт и результат, деньги и эффективность как главные цели жизни.

Звучит неплохо, но есть некоторые издержки.

Например, они не предоставляют права на ошибку ни себе, ни окружающим. Они верят в формулировки «сказал – сделал» и «дедлайн есть дедлайн». Им свойственен высокий уровень «пионеризма». Если что-то идет не так, они испытывают просто биологический стыд, и это тоже ключевое отличие 35-летних от более молодого поколения, «зетов». Те, кому нет 30, могут совершенно спокойно откладывать дела на потом, не выполнять их вовремя, переносить дедлайн. А у 35-летних не существует слова «нет», как нет и невозможных задач. Все, что они делают, они будут рассматривать через призму пользы для общества».

Поколению, к которому я себя причисляю, всегда нужно чувствовать свою востребованность, остаться за бортом страшно. Это великолепно показано в мини-сериале «Самый громкий голос», где главный герой, которого играет Рассел Кроу – основатель медиагиганта FoxNews, умирает в течение шести месяцев после того, как его уволили. Без должности, без визитки остаться страшно – ведь тогда нет и денег. А с их помощью мое поколение решает любые задачи – от проблем со здоровьем, до заботы о семье и собственном комфорте. Сколько нам нужно денег? Столько, чтобы можно было «всех послать к черту», как говорил дедушка главно-

го героя в фильме «Хороший год». Статусные вещи нам не важны, зато уровень и понимание своих возможностей – да. И ради этого мы готовы трудиться и строить карьеры.

Я привыкла много и усердно работать, мне важно оставаться востребованной, важно быть успешной и в профессиональной, и в личной жизни. Я люблю комфорт, путешествия и отлично понимаю, что самые классные поездки стоят больших денег, понимаю, что хочу дать хорошее образование своим детям. Мне важно понимать, что я личность, что я могу и чему должна обучиться.

Это факт, а не выдумка нашего поколения: если к 35-ти годам человек не построил карьеру, скорее всего он никогда уже ее не построит. И этот факт молодые люди часто не хотят принимать, они собираются быть суперзвездами до 25 лет, а дальше, по их мнению, начинается страшный мир старых и скучных людей.

В фильме «Человек, который изменил все» герой Брэда Питта, тренер, который вывел свою команду в топ несмотря на финансовые трудности, восклицает: «В определенный момент жизни нам всем говорят, что пора завязывать с детскими играми, мы только не знаем, когда это произойдет. Кому-то это говорят в восемнадцать, а кому-то только в сорок, но говорят всем.»

Чем быстрее вы найдете себя, тем больше вероятность того, что ваша карьера сложится успешно. А теперь давайте разбираться, что вам будет мешать, а что помогать в карьере.

01.2. Самоуверенность

Многим кажется, что им не хватает самоуверенности, и именно в этом люди начинают видеть причины своих неудач на работе. Действительно, когда вокруг все твердят о пользе самоуверенности, трудно представить, что корень проблемы может быть в чем-то другом, а иногда скорее – в избытке самоуверенности. Да-да, так тоже бывает. Когда под самоуверенностью на самом деле скрывается плохое воспитание, неуважение к людям, выражающееся в элементарном хамстве, страдают все – и сам человек, и его окружение, и его карьера. Приведу вам пример из собственного опыта.

Однажды, когда я уже управляла агентством, у нас появилась сотрудница, к которой лично я очень хорошо относилась, и мне казалось, что она отличный работник (если судить по результатам), но склоки и скандалы с другими сотрудниками и подрядчиками в жизни нашей коллеги тянулись длинной чередой. Мне она свой крутой нрав не демонстрировала, но, по словам сотрудников, девушка явно впечатлялась фильмом «Дьявол носит Prada» и ни на шутку увлекалась ампула стервы. Ее коллеги и прямой руководитель неоднократно на нее жаловались, и тогда я предложила дать скандалистке оценку по методу «360 градусов», разработанному Питером Уордом.

Суть метода в том, что оценку сотрудника проводит все

его рабочее окружение: руководители, подчиненные, коллеги и клиенты. Результатом оценки становится рейтинг качеств сотрудника, в том числе соответствие занимаемой должности по списку компетенций. Питер Уорд предлагает оценивать сотрудника методом «360 градусов» с помощью опроса его окружения: начальника, коллег, подчиненных. Если к процессу оценки присоединяются и другие люди – например, партнеры, то «метод 360» трансформируется в методику «540 градусов».

Оценщики выставляют баллы по компетенциям в специальных анкетах. Анкетирование можно проводить анонимно, указывая только, к какой категории относится оценщик (коллега, руководитель, клиент и т. д.) или полностью анонимно. Затем рассчитывается среднее арифметическое значение по каждой компетенции и выстраивается их график. На последнем этапе результаты оценки показывают человеку, который ее проходит. В результате по «методу 360 градусов» могут быть сделаны различные выводы и сформулированы рекомендации для саморазвития сотрудника, повышения его компетенций, можно понять, нуждаются ли в улучшении его отношения с коллегами и другими людьми, а также принять решение о дополнительном обучении, внесении в список кадрового резерва компании и многие другие полезные выводы. Решения о повышении квалификации сотрудника, повышении/понижении в должности и другие кадровые решения на основании оценки 360 приняты быть не

могут – для этого существует аттестация.

Так вот во время процедуры наша сотрудница заявила, что ей вообще все равно, что о ней думают коллеги, и что она уверена – она всегда добьется успеха даже без хороших отношений с другими людьми. «Окружающие, которым я не нравлюсь, – сказала скандалистка, – просто слабаки...» Что на это возразить? Прошло всего месяца два после нашего разговора один на один, когда я все же напомнила ей о преимуществах вежливости, но обстановка в коллективе накалилась до такого предела, что было принято решение девушку уволить. Вопреки всему ее профессионализму плохой характер перевесил плюсы.

На мой взгляд, такое поведение – пример извращенной формы веры в себя. Я призываю вас верить в себя совсем иначе. Если вкладывать в понятие «веры в себя» другой смысл, она вам невероятно пригодится и станет подспорьем в построении карьеры.

Часто такое неоднозначное поведение можно наблюдать у менеджеров, которые довольно быстро прошли первые стадии развития карьеры, например от самой младшей позиции до старшего звена, и им кажется, что у них уже достаточно опыта. Чаще всего им не хватает теоретических знаний и понимания, как важна команда и хорошие отношения внутри коллектива.

При этом необходимость здоровых и хороших отношений внутри коллектива очевидна для всех серьезных компаний.

Чтобы руководящие кадры лучше понимали своих подчиненных, многие корпорации специально устраивают дни, в которые топ-менеджеры временно выполняют работу рядовых сотрудников. Так, в авиакомпании Virgin Blue один день раз в три месяца все руководители отправляются носить багаж. Они выходят на работу ровно в четыре утра, и работают целую смену грузчиками. Это дает им возможность понять сложность и трудность этой работы, и в будущем более уважительно обходиться с персоналом, раздавая распоряжения.

В идеальном трудовом коллективе каждый должен иметь хоть малейшее представление о том, чем живут его коллеги, считает основатель Virgin Blue Ричард Брэнсон, и я не могу с ним не согласиться.

При устройстве на работу мы выдаем всем сотрудникам простую анкету, в которую они вносят данные о себе, своей семье, указывают прочие личные детали, которые хотят сообщить. Каким бы противником курения я ни была, придется признать, что курительная зона остается идеальным местом для неформального общения.

Я не верю в бога, но верю в силу энергии, которую мы излучаем и таким образом формируем свою жизнь. Люди чувствуют, какой вы, какое послание вы несете, ваше отношение к ним и к себе еще до того, как вы начинаете говорить. Даже если они об этом не задумываются, мозг успевает считать информацию в первые 10 секунд общения. Скорость его работы и умение получать 94 % информации о других лю-

дах без слов просто поразительны. Ученые только приблизились к пониманию работы нашего мозга, если вам любопытно, больше информации об органе, который руководит нами (некоторые ученые даже всерьез сомневаются, что у нас есть мозг, они говорят, что мы есть у мозга, такова его власть и сила), я рекомендую книгу «Мозг. Ваша личная история» Дэвида Иглмена.

В комедии «Клуб любителей книг и пирогов с картофельными очистками» книжный издатель говорит главной героине – писательнице: «Ты хочешь, чтобы люди относились к тебе всерьез, но не делаешь этого сама». Его слова мне запомнились именно потому, что наше отношение к самим себе превосходно считывают другие люди.

И вроде бы всем понятна эта простая истина, но каждый день мы встречаем людей, которые сообщают нам невербально: «Я не смогу, это не для меня, я этого не достоин, я точно не справлюсь и это слишком хорошо для меня». Как же так?!

Моя подруга и партнер Лена Павельева недавно сказала в одном из интервью отличные слова: «Как-то меня спросили, какой бы совет я дала себе шестнадцатилетней. Наверное, главное, что я хотела бы знать тогда, что бояться – это нормально. Мы часто слышим фразы «Не бойся» и «Почему ты боишься?». Создается впечатление, что все вокруг действуют без страха, а ты один такой слабак. Но на самом деле бояться все – часто и сильно. Главное – не только бояться, но еще и делать».

Я знаю точно, что Лена очень боялась, когда начинала проект pavelena.com с видеокурсами на тему брендинга и продвижения. В 26 лет запустить свою уникальную платформу, которую никто до нее не делал, согласитесь, серьезное дело? Создание сайта, съемки роликов, подбор стилиста, монтаж, написание фактуры, оформление статуса индивидуального предпринимателя, подключение оплаты на сайт и прочие-прочие моменты, которые необходимы для создания проекта.

Страхи, как за технические моменты – что сайт не будет работать, так и опасения за контент – что материал окажется неинтересным или людям не понравится подача, конечно, были. Мы много часов обсуждали с Леной ее опасения, и если честно, я понимаю каждого человека, который боится и переживает за дело. Признаться, сейчас, когда работа над этой книгой подходит к концу, и я понимаю, что совсем скоро ее увидит множество людей, что они прочтут и оценят ее, я тоже начала бояться. Вдруг кто-то будет не согласен со мной, найдет нелогичные моменты или один из ее героев будет помнить описанную мной ситуацию иначе?! Да, это возможно, но делая что-либо, мы всегда должны понимать, что будут те, кому наше детище не понравится.

Если вы не хотите, чтобы вас обсуждали – не делайте ничего, но тогда есть вероятность, что вас осудят за безделье.

Я напоминаю себе, что одно из ценных качеств, которое

в том числе помогает преодолевать страх – это умение доводить дело до конца.

Научитесь доводить задуманное до результата.

Я повторю: бояться – это нормально, главное не переставать делать задуманное и при этом верить в свой успех. Самой себе сейчас я говорю то же самое.

И пусть в следующий раз, когда перед вами встанет весо-мая задача, как бы страшно ни было – решите ее, пересильте сопротивление! Бойтесь, ошибайтесь, но верьте, что сможете.

01.3. Я устал

Хочу рассказать вам о новом тренде в корпоративном мире. Он пришел в Россию из международных компаний. Суть в том, что сейчас становится модно говорить о своем истощении, жаловаться на панические атаки, и под этими предложениями увольняться. Я, конечно, не говорю об историях, когда человек и правда долго, усердно и тяжело работал, и может буквально начать сходить с ума от напряжения, если не даст себе заслуженный отдых.

Недавно я читала огромную печальную статью о том, что многие сотрудники Facebook, работа которых заключается в проверке контента пользователей социальной сети на адекватность, кончали жизнь самоубийством, так как им открылось слишком много жесткости. Вот этим ребятам я точно не позавидую, вот у кого тяжелая работа. С аналогичными проблемами: перегрузкой, негативом и выгоранием сталкиваются и полицейские, и волонтеры.

Но в нашей сфере чаще всего люди страдают от неуверенности в себе, эмоционально сами себя накручивают, а если долго капать себе на мозги, то и физически начинаешь чувствовать себя хуже. Дело не в задачах, которые вам придется решать, а в вашем отношении к ним.

Если вы действительно плохо себя чувствуете, я рекомендую сходить к врачу и сдать базовые анализы, чтобы быть

уверенными, что все с вами ОК, и ваши проблемы скорее живут в голове, чем в реальности.

Люди недооценивают психосоматику – влияние отношений к происходящему и мыслей о том, что происходит, на наше физическое состояние. А психосоматика вполне может сыграть злую шутку. К примеру, даже когда вы всерьез захотите сделать проект, но при этом успеете накрутить себя, убедить в том, что трудитесь на пределе возможного, вполне вероятно, что буквально за день до презентации сляжете с температурой!

Как отличить психосоматическое заболевание или симптомы от настоящей болезни?

Психосоматические проявления обычно не подтверждаются анализами и другими измеримыми медицинскими показателями, которые дают нам реальное представление о работе организма. Они проходят бесследно, как только вы избавляетесь от необходимости делать то, чего так хотели избежать.

При этом я двумя руками за то, чтобы люди заботились о себе, следили за своим здоровьем, регулярно бывали у врачей и занимались спортом. Какой бы важной ни была ваша работа – хоть в маркетинге, хоть в любой другой сфере – вы должны понимать, что нет ничего дороже здоровья и важнее бережного отношения к себе. Только, пожалуйста,

не пытайтесь прикрывать обычную лень за проблемами со здоровьем, чаще всего они надуманные.

Сейчас существует множество приложений и программ, которые помогают составлять графики и расписания индивидуального режима и оценивать нагрузки на работе. Например, платформа для управления задачами Asana запустила счётчик нагрузки на сотрудников для предотвращения «выгорания».

В мае 2019 года Всемирная организация здравоохранения классифицировала выгорание сотрудников как профессиональное явление, хоть и не отнесла его к медицинским заболеваниям. ВОЗ описывает выгорание как синдром, возникающий вследствие хронического стресса на рабочем месте, который не удастся преодолеть.

ВОЗ выделила три признака выгорания:

- Ощущение истощения и недостатка сил.
- Чувство ментальной отстраненности от работы либо чувство негативизма или цинизма, связанное с работой.
- Снижение профессиональной эффективности.

Я верю, что нужно о себе заботиться, но не стоит снижать темпы из опасений перетрудиться. На мой взгляд, очень круто ставить себе высокие цели, и верить, что ты сможешь их добиться. Но некоторые так боятся вложить в дело слишком много, что даже не рискуют начинать. Причем вас может останавливать как страх потерпеть поражение (кто хочет разочароваться?), так и страх добиться успеха (не удивляйтесь, ведь когда вы успешны, приходится трудиться еще больше: вы всем нужны, везде нарасхват). А еще часто люди

боятся брать на себя ответственность и взрослеть.

01.4. Расскажите о себе

Итак, теперь, когда вы знаете, какие минимальные навыки вам нужны для того, чтобы получить работу мечты, составьте идеальное сопроводительное письмо.

Вы в самом начале вашей карьеры, верите в себя и не бойтесь трудностей. Я советую составить dream list компаний, в которых вы хотели бы работать в будущем, и изучить их минимальные требования. Причем чем больше вы будете узнавать о компании, тем меньше ограничивающих убеждений останется в вашей голове. Например, я знаю тех людей, кто мечтает работать в Heineken, но не знает английского языка. Разве можно мечтать работать в международной компании, не зная языка? – спросите вы. Можно, если вы готовы двигать горы и со временем выучить язык. Иначе мечта так и останется мечтой на всю жизнь, а я сторонник того, чтобы превращать мечты в цели, а цели в реальность.

01.5. Как написать сопроводительное письмо

Представим вы определили компанию мечты! Поздравляю! Теперь вам нужно написать сопроводительное письмо и тут тоже есть тонкости. Обязательно напишите в этом письме, почему вам нравится компания, старайтесь избегать формальностей и очевидных фактов. Избегайте делиться многими личными историями. Уделите письму достаточное количество времени, но не делайте его слишком длинным. Иногда я получаю письма на 5 листов А4, где подробно описаны события жизни кандидата, начиная с пятилетнего возраста – это точно лишнее.

Если работа в определенной компании действительно стала вашей мечтой, попроситесь туда на самую простейшую должность. Очень крутой практикой для новичка может стать институт стажеров. Что я имею в виду? У нас в агентстве всегда ждут стажеров, мы всегда рады брать на работу студентов даже на полдня. Многие из стажеров потом остаются в компании и дорастают до высоких позиций. Кстати, пройдя через такой опыт, вы быстро убедитесь, верно ли выбрали профессию, или все же стоит поискать что-то еще.

И мой вам совет: если хотите работать в конкретной компании, но сейчас нет желанной вакансии, соглашайтесь на другую позицию. Путь это будет работа на ресепшене, ни-

чего в этом страшного нет – потом вырастите. Не забывайте говорить вслух, что готовы на большее, проявляйте себя исполнительным сотрудником. Между прочим, в киноиндустрии многим звездам приходилось начинать с работы ассистента и подавать кофе, пока их не заметили режиссеры.

Прийти стажером, и вырасти, двигаясь по карьерной лестнице – традиционный путь для сотрудников больших компаний, где существует четкая иерархия и возможен рост. Поэтому пишите резюме и набирайтесь смелости перед собеседованием.

01.6. Что я могу?

Первое, что вам понадобится, если вы хотите выйти на работу своей мечты – это резюме и портфолио.

Некоторые люди недооценивают важность портфолио, и совершенно зря.

Просто прочитать текст о вашем опыте работы интересно, но он производит не такое яркое впечатление, как красивая презентация с проектами, в которых вы участвовали, с описанием того, что именно вы там делали.

Даже если вы никогда нигде не работали, соберите ваши проекты из университета или из школы. Если вы не участвовали ни в каких мероприятиях, то самое время начать: поищите в волонтерских группах по интересам задачи, которые вы можете выполнять и получить свой первый опыт.

Довольно часто я вижу в резюме такие кейсы: «организация школьных мероприятий», «PR поддержка волонтерской группы», и даже «организация логистики студентов» – все это опыт и получить его можно совершенно бесплатно.

Я помню, что в 2015 году после Олимпийских игр буквально в каждом резюме была такая строчка: «работа в оргкомитете Сочи-2014». В чем именно заключалась работа, понять было сложно – может, человек готовил церемонию открытия, а может, координировал персонал?! В портфолио можно добавить фотографии, материалы из СМИ или даже

примеры ваших проектных документов.

Для меня всегда плюс – наличие у соискателя короткого резюме в текстовом файле и портфолио в презентации, с материалами, описанием функционала и достижений конкретного кандидата, а не всего проекта в целом.

Очевидно, но добавлю – ошибки, опечатки, не официальный язык в портфолио строго запрещены.

И вот вы все оформили ярко и грамотно, портфолио и резюме сработали, вас пригласили, поздравляю! Что вы дрожите от страха перед первой личной встречей с потенциальным начальником?

Собеседования – всегда большая тема и даже самый уверенный в себе человек может разнервничаться из-за какой-то мелочи во время такого испытания.

Вы, наверное, уже слышали разные рекомендации? О том, как успешно пройти собеседование, написано много замечательных книг, но я хотела бы записать пару общих правил, которые будут полезны в любой сфере.

Никогда не опаздывайте на собеседования и первые встречи

Лучше приезжайте на 30 минут раньше и выпейте кофе в соседнем кафе. За 5 минут до встречи вы уже должны быть на месте. Это очень важно и кажется банальностью, но примерно 20 % собеседований, которые я провожу, начинаются с того, что кандидат опаздывает. Да, я тоже живу и тружусь в Москве,

тут трудно точно рассчитать, сколько времени займет дорога, но будьте предусмотрительны, выезжайте заранее.

Категорически нельзя забывать о собеседованиях

Да, такое тоже бывает.

Распечатывайте свои резюме или портфолио Одевайтесь консервативно

Оставьте дома одежду с яркими лозунгами, не стоит сразу и безапелляционно выразить свое отношение к миру, например, свои политические пристрастия.

Если вы чувствуете, что нервничаете, попросите стакан воды

Не стесняйтесь – вода помогает, проверено. Поверьте, когда кандидат сильно нервничает, всем становится неловко, волнение заразно, чтобы его унять, любой HR специалист будет рад предложить вам стакан воды.

Порепетируйте заранее ответы на вопросы, которые вам точно зададут

Ваш опыт, самые интересные проекты, цели – пусть у вас будут заготовлены хорошо сложенные фразы.

Изучите все о компании, в которую вы устраиваетесь

Завершающий мое собеседование вопрос звучит так: «Расскажите мне о моей компании». Ответ на него сразу показывает, ходит ли соискатель по всем собеседованиям подряд, видит ли четко цели, действительно ли хочет трудиться в нашей компании.

Улыбайтесь и задавайте вопросы

Работодатели тоже люди, и они тоже могут нервничать.

Не задавайте много бытовых вопросов

Это сразу создает ощущение того, что вас мало волнует карьера, и вы в большей степени нацелены на решение незначительных жизненных задач. Когда кандидат на собеседовании со мной уточняет, где находится столовая, оплатят ли ему мобильную связь и какая ближайшая к офису станция метро – я закипаю. Такие вопросы уместно задать секретарю или другому сотруднику, которому поручат обсуждать с вами быт в компании, но не генеральному директору.

Не говорите, что вам интересно все

Те, кому интересно все, чаще всего оказываются теми, кому ничего не интересно.

Аудит своих соцсетей

Да-да, я буду на этом настаивать и напоминать, что это важнее резюме. Уберите все посты, где вы сами себя критикуете в стиле «какая я дура». Я прошу вас,

будьте добры к себе. Уберите все фото, которые нельзя показывать работодателю.

Работодателям я рекомендую всегда давать обратную связь после собеседования. Если вы пообещали «мы вам перезвоним», сделайте это обязательно. Напишите вежливое письмо с отказом, в случае если кандидат не подошел.

Соискатели, не бойтесь уточнить, когда вам ждать ответ и, если его обещали дать до конца недели – дождитесь оговоренного срока, и только после уточните, принято ли решение. Оптимальный вид связи: почта или мессенджеры – не нужно звонить по телефону и тем более писать в личные соцсети человека, с кем вы общались по поводу трудоустройства.

01.7. Везет тому, кто везет

Один из слоганов алкогольного бренда Martini в России звучит так: «Удачи нет, есть тот, кто ее создает». Близко ли вам такое отношение к удаче?

Когда я еще училась в школе, прочитала интересное мнение в одном из подростковых журналов: даже если ты работаешь секретарем, но в будущем хочешь стать менеджером, важно выглядеть, мыслить и действовать так, как будто ты уже менеджер. Что это значит? Чуть более опрятный вид, чем у секретаря, чуть больше действий, чем от тебя ожидают в рамках твоих должностных обязанностей. Например, можно эффектнее и понятнее оформить презентацию, подобрать самые выгодные билеты для начальника и предоставить краткую аналитику вместо односложного ответа на несложный запрос.

Я знаю сотни примеров, когда ресепшионисты добивались больших высот именно благодаря добросовестности и усердию.

Я уже рассказывала про Наташу, с которой мы первый раз отправились в Америку. Позднее она переехала туда жить. Если бы у меня не было опыта построения собственной карьеры, если бы я не знала, сколько труда стоит за любым успехом, я бы тоже могла наивно думать, что подруге просто повезло.

Сейчас можно сказать, что ей повезло, и она смогла начать бизнес в чужой стране и сделать его успешным. Но когда я задала ей вопрос, как все начиналось, она ответила: «Главное, что со мной всегда вера в то, что я делаю именно то, что должна».

Сначала к ней обращались российские телекомпании для того, чтобы Наташа спродюсировала видеоролики, и подруга наняла оператора, летала вместе с ним по городам Америки и готовила видеосюжеты.

Когда заказы стали набирать обороты, Наташа начала думать над оптимизацией процессов и поняла, что выгоднее иметь операторов в каждом городе и экономить на билетах. Тогда она собрала большой пул специалистов, заключила с ними контракты, и теперь уже сами операторы готовы срочно выезжать по ее заданию.

Другим важнейшим этапом была необходимость узнать все технические тонкости съемочного процесса: какую камеру лучше использовать, как писать звук и выстраивать свет. Наташа обучалась этому без указки, действуя интуитивно и размышляя логически.

Моя подруга построила целую компанию, которая занимается видеопродакшеном, начиная с маленьких заказов для российского ТВ. Она собирала команду, кредитовала своих заказчиков, если они не могли оплатить вовремя работы, мало спала и была на связи 24/7 из-за разницы во времени между Москвой и Америкой, но она всегда верила и знала, что

это ее призвание.

Теперь ее цель – это съемки документальных фильмов на острые социальные темы и «Оскар». И я верю, что так и будет!

В одном из своих документальных фильмов Наташа брала интервью у топовых коучей, в том числе у Роберта Кийосаки – автора бестселлера «Богатый папа, бедный папа», и все они говорили о том, что самое важное в их карьере – вера в себя. Что бы ни случилось, вера не покидала их.

Даже, когда мало кто верил в успех Илона Маска, когда его проекты считали фантастическими, предприниматель верил в себя. Это сейчас Илона называют человеком, невероятные мечты которого сбываются, а значит, у человечества и правда есть шанс освоить Марс. Вот вы в это верите? Сомневаетесь? Тогда хочу вам напомнить, что и в предыдущих проектах Маска многие видели только грандиозные мечты.

Всегда, когда я читаю биографии великих людей (а это нужно делать как можно чаще и вам тоже), я думаю о том, как много они трудились, но также всегда отмечаю, что в их успехе есть небольшая доля удачи. Каждый из нас может оказаться в правильном месте и в правильное время.

Когда мы готовим креативный проект или концепцию, все мои мысли погружены в работу, и я ищу идеи и вдохновение во всем, что происходит вокруг меня в этот период. Так было всегда, и я хочу рассказать о далеком 2012 году, когда я еще

трудилась на позиции младшего менеджера.

Мы готовили мероприятие для одного крупного алкогольного бренда. Задача была организовать карнавал в современном прочтении. Примерно в это же время мир захватили мессенджер WhatsApp и эмоджи – смайлики, которые используются в электронных сообщениях для демонстрации чувств или эмоций. Я много, но тщетно думала о главной идее карнавала, пока меня не осенило сделать маски в виде эмоджи. По моей задумке гости должны были надевать не обычную маску, а маску-эмоцию. Я предложила эту идею Оле, и она ей очень понравилось. На встрече Оля предложила эту идею нашему ключевому заказчику, который пришел от нее в полный восторг и спросил, кто ее придумал. Оля честно ответила, что я (далее мы поговорим, о том, как важно не задвигать коллег, и не стараться выдать чужие идеи за свои). Тогда клиент сказал, что хочет, чтобы я курировала его проекты. Такой поворот событий можно представить, как путешествие с первого этажа сразу в пентхаус. Удача? Возможно, но, если бы я так не болела проектом и не думала о нем ночами – этого бы не случилось.

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.