


Саша Сашурина

Как **строить карьеру** в условиях
быстроменяющегося мира,
получать признание и больше
зарабатывать с помощью
ЛИЧНОГО БРЕНДА

A portrait of a woman with long, light brown hair, smiling. She is wearing a dark blue blazer with a white grid pattern over a white collared shirt. The background is a solid dark blue color with faint, light blue wavy lines on the left side.

**Карьера
по новым
правилам**

Саша Сашурина
Карьера по новым правилам.
Как строить карьеру в
условиях быстроменяющегося
мира, получать признание
и больше зарабатывать
с помощью личного бренда

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68509139
ISBN 9785005924254

Аннотация

Книга рассказывает о том, как построить карьеру мечты в современных реалиях, когда рынок труда безвозвратно изменился, появилось множество новых возможностей и действуют новые правила – и при этом любить то, что делаешь, стать ярким и заметным и получить признание. Книга предназначена в первую очередь для наемных сотрудников, которые мечтают о 100%-ной профессиональной реализации. Она будет также интересна тем, кто уже работает на себя и хочет повысить свою известность и уровень дохода.

Содержание

К читателю 1	6
Ветер перемен	6
Стать знаменитым?	9
Стать богатым?	11
Самореализоваться!	13
Мои прекрасные, бесстрашные клиенты	16
Благодарности	19
Часть 1.	21
Как я впервые задумалась о том, что карьерой можно управлять	21
Скромность, которая не украшает	24
Мой первый бизнес, в котором я все делала неправильно	26
Мой второй бизнес, в котором я все делаю верно	28
Новые возможности...	31
...и как ими пользоваться	33
Чему пришлось учиться	35
Где я сейчас?	37
Часть 2.	38
Будьте собой	38
Занимайтесь любимым делом	47
Найдите свою суперсилу	56

Секрет Тарантино и карьерная лестница
Конец ознакомительного фрагмента.

68

72

**Карьера по новым
правилам
Как строить
карьеру в условиях
быстроменяющегося мира,
получать признание и
больше зарабатывать
с помощью личного бренда**

Саша Сашурина

Редактор Камилл Ахметов

© Саша Сашурина, 2022

ISBN 978-5-0059-2425-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

К читателю¹

Ветер перемен

Мы живем в очень интересное время – благодаря технологиям, проникшим во все сферы нашей жизни, мир стремительно меняется. Многие процессы перешли в онлайн, а мы следуем за ними – и теперь мы общаемся с родителями в Zoom, романы заводим в мессенджерах, а работать предпочитаем, конечно же, «из дома»... Но если говорить серьезно, то изменения, которые происходят в сфере работы и карьеры, не назовешь иначе, как колоссальными.

Строить карьеру по старым правилам уже нельзя – это все равно, что на вечеринке с модным диджеем танцевать мэнует. Карьерные консультанты и HR-специалисты всюду бьют тревогу, их статьи в профильных СМИ и посты в соцсетях переполнены острыми вопросами: «Чем удержать талантливых специалистов?», «Как привлечь молодые таланты?», «Как спасти сотрудников от профессионального выгорания?» А сотрудники тем временем готовят заявления «по собственному желанию», потому что они задумали что-

¹ В тексте книги упоминаются социальные сети Facebook и Instagram, которые принадлежат компании Meta, признанной в России экстремистской организацией.

то социально важное, или начали строить карьеру коуча, или решили уйти в консалтинг, или создали собственный бизнес – или, в конце концов, стали блогерами.

«Карьерный вираж» – резкая смена карьерного направления – уже мало кого пугает. Вчерашний главный редактор становится психологом, а топ-менеджер создает EdTech-бизнес. Почему они это делают? Потому что они хотят чего-то большего, чем стабильная зарплата на престижной работе – и знают, что могут это получить. И пока кадровики предлагают сотрудникам повышение зарплаты на 10%, те вспоминают вебинары, на которых им рассказывали, как заработать в Instagram² больше, чем получает директор компании...

Действительно, современные реалии дают нам огромные возможности как для повышения дохода, так и для полной реализации в своем деле. Правда, посмотреть мотивационный вебинар – это одно, а сделать конкретные шаги – совсем другое... Чтобы проложить мостик из скромного настоящего в роскошное будущее, нужны знания – но знаний не хватает, а весь прошлый опыт говорит, что 10%-ная прибавка – это очень хорошо (и ему вторят голоса родителей и руководителей).

Я написала эту книгу для тех, кто хочет построить блестящую карьеру – в сегодняшних условиях, учитывая все те изменения, что происходят на рынке труда. Я уверена в том, что каждый профессионал должен ясно понимать ситуацию

² Здесь и далее: Instagram – запрещенная организация на территории РФ.

и знать, в чем заключается альтернативный способ построения карьеры – и как им воспользоваться.

Постарайтесь быть открытыми к восприятию нового и помните – если вы хотите быть успешны, опираться на своего работодателя и ограничиваться своими должностными рамками больше нельзя. Отныне только один человек несет ответственность за построение вашей карьеры – вы сами. Поняв это, вы сможете по-новому увидеть свою работу – и получить все то, чего вам не хватало. Но если раньше вы опирались на бренд работодателя, то теперь вы поставите себе на службу нечто совершенно новое – ваш личный бренд.

Стать знаменитым?

Возможно, вы уже знакомы с этим понятием – «личный бренд», но на всякий случай поясню.

Личный бренд – это вы, как независимая и востребованная бизнес-единица.

Личный бренд – это вы, как специалист, который полностью берет на себя ответственность за свою блестящую карьеру.

Имея личный бренд, вы можете работать по найму, быть самозанятым экспертом или владельцем бизнеса (при желании – в одно и то же время). Важно, что вы можете сами генерировать доход. Еще важнее, что вы умеете самостоятельно создавать смыслы.

Чтобы создать свой личный бренд, вам придется изучить себя, выявить свою уникальность, опереться на нее – и научиться ярко преподносить свой профессионализм, собирать свою аудиторию и продавать свои компетенции. Вы должны перейти на «ты» с инструментами PR, подружиться с техниками самопродвижения – и хотя бы немного полюбить публичность.

Как работает сильный личный бренд? Вспомните известных, высокооплачиваемых и уважаемых экспертов, за которыми мы следим и к мнению которых прислушиваемся. Они выступают на конференциях, ведут YouTube-каналы и пи-

шут книги, они активны в соцсетях. Не правда ли, все мечтают стать такими же яркими, самобытными и востребованными, как они?

Фокус в том, что достичь таких же результатов сегодня при желании может любой уважающий себя профессионал. Если раньше привлекать большую аудиторию могли лишь единицы, то теперь это при должном старании сможет каждый – в том числе и вы.

Стать богатым?

Почему представители одних и тех же специальностей зарабатывают по-разному? Почему один психолог берет пять тысяч в час, а другой – сто тысяч за 45 минут? Отчего к одному консультанту стоит очередь из клиентов, а другой в отчаянии ищет заказы? Как получается, что два профессионала из одной и той же предметной области выглядят так, будто они из разных вселенных?

В наши дни независимый профессионал может – разумеется, при должном усердии – повысить свой доход в несколько раз. Часто – в десятки раз. Строить карьеру по-новому – значит, стать тем, кто много зарабатывает и наслаждается высокой востребованностью.

В этой книге я даю алгоритм создания личного бренда. Если вам скучно на работе и хочется чего-то большего, если вы из тех, кто много работает и кого при этом мало ценят, если вы находитесь в мертвой точке карьерного выгорания или профессионального разочарования, если вы видите волну увольнений среди коллег и чувствуете себя нестабильно – эта книга для вас! Забегая вперед, скажу, что вы должны не только прочитать книгу, но и выполнить все предложенные упражнения.

И если уже следующие страницы побудят вас нарушить сложившуюся ситуацию и в корне все изменить – прекрасно!

А сильнее всего я хотела бы, чтобы вы смогли сделать первые шаги в области построения личного бренда – и чем раньше, тем лучше.

Самореализоваться!

Высокий доход – не всегда ключевая мотивация для специалиста. В последнее время я все чаще обнаруживаю, насколько важными стали для людей такие понятия, как потенциал, предназначение и профессиональная самореализация.

Вы понимаете, о чем я говорю, если видели, как горят глаза у увлеченного своим делом человека. Карьера нового времени без этого невозможна, и если вы хотите стать профессионально успешны, вам стоит отнестись к этому очень серьезно.

Раскрытие вашего потенциала в любимом деле – основа основ. Человек, не достигший самореализации, похож на печально поникшее дерево в вечной тени. Стоит только начать движение в сторону самореализации, как все меняется – встает солнце, тонкие ветви и листья начинают жадно тянуться к свету. Когда вы даете себе возможность раскрыть свои таланты, проявляются новые грани вашей личности – вы приобретаете новое «я», получаете огромный заряд энергии и, возможно, впервые в жизни понимаете, что у вас появился шанс реализовать свои мечты.

Я занялась темой личного бренда, потому что интуитивно чувствовала связь между желанием человека профессионально реализовываться, идти к обществу, делиться своими идеями и выразить себя публично, и его индивидуаль-

ным уровнем счастья. Я видела, как «оживает» человек, который искренне и увлеченно проявляет себя, как профессионал, получая обратную связь и оценку своих идей. Эта удивительная трансформация происходила и с теми, кто находился в стадии профессионального выгорания – оказалось, что личный бренд помогает выходить из карьерного кризиса даже профессионалам очень высокого полета.

Не скрою – поначалу у меня были сомнения. Я видела, как люди строили личные бренды и достигали известности, стремясь главным образом – а иногда и исключительно – к повышению личного дохода, а не к реализации своего внутреннего потенциала. Включались механизмы яркого маркетингового манипулирования – и Instagram-картинка, иллюстрирующая роскошный образ жизни героя, продавала, например, обучающие продукты не самого высокого качества. Не знаю, достигали ли эти люди счастья, но сама семантика событий вызывала сомнения.

Вскоре, занявшись реальной работой с клиентами, я увидела совсем другое – большинство из них вовсе не мечтали стать сказочно богатыми – они хотели сделать в жизни что-то важное, «оставить след». Многие из них искренне любили то, чем они занимались, многие – страстно желали найти дело своей мечты. И когда я делилась с ними инструментами создания и продвижения личного бренда, они в качестве отклика запускали то, что называется цепочкой добра – принимались делиться с аудиторией своими идеями, ценностями,

профессиональным опытом; начинали обучать, писать книги, выступать со сцены. От незавидного состояния «а как же я?» они переходил к парадигме «а что я могу сделать для других?» Они выходили из роли «униженных и оскорбленных» и начинали заниматься важными общественными проектами, развивать новые направления деятельности, запускать новые бизнесы, творить – и, без преувеличения! – менять мир.

Да, пользуясь современными инструментами PR, можно стать медийной персоной и разбогатеть – если этим ограничиваются цели. Но если вооружить инструментами самопродюсирования человека, который хочет сделать что-то важное, его идея примет совсем иные масштабы. Сильный профессионал, вооруженный технологиями PR, сможет создать нечто значительное – и дать это людям. Подлинная магия начинается там, где выражена миссия.

Мои прекрасные, бесстрашные клиенты

Итак, я помогаю людям создавать карьеру мечты и приходить к самоактуализации. Мой инструмент – это создание личного бренда. Среди моих клиентов – банкиры и художники, топ-менеджеры крупных компаний и домохозяйки. Они говорят мне: «Я хочу получать кайф от работы и достигать много. Я хочу яркой жизни и масштаба. Я мечтаю сделать что-то по-настоящему важное – и надеюсь, что это будет достойно оценено и оплачено». Да, люди хотят любимое дело и высокий доход. А еще они хотят – хотя и редко осмеливаются говорить об этом – делать вещи, которые меняют мир к лучшему.

Здесь важно оговориться – даже те мои клиенты, которые уже построили свои личные бренды, пока не стали эталоном совершенства. Они не идеальные спикеры, не гении и не суперзвезды, им присущи сомнения, они испытывают усталость и совершают ошибки. Многие из них начинали буквально с нуля – и медленно двигались наверх. Но всех их объединяет одно: они смелые и энергичные люди, которые верят в свое дело, верят в себя и стремятся делать важные вещи. Даже работая на корпорации или на государство, они имеют достаточно сил и желания, чтобы менять эти системы к лучшему.

Некоторые из моих клиентов стали героями этой книги. Конечно, многие имена и существенные детали биографии изменены. Всеми ими я очень горжусь, но в ряде случаев играют роль не конкретные персоналии, а те образы, на которые вы, как читатель сможете ориентироваться.

Все, что вы найдете в этой книге – результат авторских разработок и взаимодействия с клиентами. Весь этот опыт – который я не смогла бы получить без доверия людей, с которыми мы занимались совместным бренд-строительством – помог мне сформулировать методику Brand-WOW, которая стала фундаментом всей моей работы. Прочитав книгу, вы сами сможете воспользоваться этой методикой для построения своей карьеры.

Методика Brand-WOW предполагает:

- исследование себя как личности и как профессионала;
- анализ рынка, на котором вы работаете;
- внедрении тех способов самопродвижения, которые вам подходят.

Методика помогает создать образ, сфокусированный на нужную вам аудиторию. И, поскольку в основе построения личного бренда лежат личные ценности, она, безусловно, учитывает вашу уникальность.

Наконец, методика Brand-WOW показывает высокую результативность. Конечно, не каждый мой клиент становится

«номером один» среди известных специалистов в своей области, но шанс войти в первую или вторую десятку появляется у каждого. Если соблюдать определенные правила и делать все необходимые шаги, это происходит обязательно.

Благодарности

Я не смогла бы довести «Карьеру по новым правилам» до ее финального состояния и отразить в ней в правильных ракурсах все важные моменты создания личного бренда, если бы не бесценные комментарии и советы прекрасных людей – профессионалов экстра-класса, лидеров мнений в своих областях – которые взяли на себя роль рецензентов этой книги.

Я вам бесконечно благодарна:

- Татьяна Дремлюга – основатель ICF Латвия, преподаватель НИУ ВШЭ, executive-коуч первых лиц и топ-менеджмента в крупнейших компаниях Европы и России;
- Мария Соколова – директор благотворительного фонда поддержки детей с ограниченными возможностями «Подари жизнь» (www.zhizn-v-dvizhenii.ru);
- Илья Зибарев – топ-менеджер российских и иностранных банков, бывший председатель правления банка «Русский Стандарт», наставник и ментор, попечитель благотворительного фонда Константина Хабенского;
- Владимир Волошин – спортивный предприниматель, партнёр МойФитнес.рф, IRONSTAR и ROSA RUN;
- отдельно хочу поблагодарить Людмилу Норсоян, основательницу Fashion Factory School, увы, ушедшую из жизни, пока эта книга готовилась к печати. Людмила поверила в мои

идеи и пригласила меня преподавать в своей школе, когда я еще только делала свои первые шаги в теме личного бренда;

- наконец, я искренне благодарна за помощь, которую оказал Камилл Ахметов, профессиональный писатель и редактор, преподаватель Universal University и НИУ ВШЭ. Он внес ряд предложений, касающихся структуры книги, и сделал необходимые редакторские правки.

Часть 1.

Как это было со мной

Как я впервые задумалась о том, что карьерой можно управлять

Как и все героини этой книги, я прошла длинный путь от нелюбимой работы до дела, которое дает мне эндорфины, интерес к жизни, финансовое благосостояние, а главное – наполняет мою жизнь смыслом. Я искренне люблю то, что делаю. Но эта любовь случилась со мной не сразу и не случайно – ради этого мне пришлось основательно поработать и над собой, и над своей жизнью.

Хорошо помню, как все началось – за окном хлопьями валил мокрый снег, шумело Ленинградское шоссе, а я сидела за огромным дубовым столом напротив героя моей следующей статьи.

Той зимой я начала работать журналистом. Мне очень повезло – я брала интервью у самых известных профессионалов, имена которых не сходили со страниц газет и глянцевого журналов. Я отдавалась своей работе на все сто, я любила ее до такой степени, что за сущие копейки, которые я получала, я была готова работать 12—14 часов в сутки,

по ночам сидеть с верстальщиками, а в пять утра уже выезжать в аэропорт, чтобы встретить очередную знаменитость. Именно за мое трудолюбие, а не за мой талант – которым я не очень-то и блистала – редактор часто поручала мне интересные задания. Поэтому на встречах-интервью, из череды которых состояла моя работа, я не только собирала материал для статей, но и в восторге впитывала мысли, слова и точки зрения самых талантливых людей современности – музыкантов, телеведущих, спортсменов, актеров, бизнесменов, политиков...

В тот зимний день я сидела напротив самого известного историка России и слушала его длинные ответы на мои вопросы. До того дня меня не слишком интересовала история, но теперь я не могла насытиться фактами и событиями, о которых рассказывал мой собеседник. В его рассказах была настоящая страсть, глубокая вовлеченность в предмет, яркая образность и энергия. Тему, которая казалась мне такой скучной в школе, он подавал актуально, современно и увлекательно.

Но не только это привлекало меня в собеседнике. Меня очаровал и его образ жизни – эта квартира, обставленная не случайными, а тщательно отобранными предметами антиквариата – каждый со своей историей; его путешествия с лекциями по всему миру; многочисленные книги с его именем на обложке; его окружение...

Слушая этого человека, я вспомнила моего школьного

учителя истории. Почему между этими людьми такая разница? Почему один из них ведет тусклую жизнь, в которой нет даже любви к своей работе, а второй – горит своим делом и наслаждается шикарной жизнью и впечатлениями, недоступными для большинства?

А я? Я ведь тоже горю своим делом, я готова много работать для результата! Выходит, этого мало? После встречи я ехала домой и спрашивала себя – а смогу ли я в будущем хоть немного приблизиться к уровню этого профессионала? И как мне это сделать?

Я могла бы все списать на талант и сказать – кого-то бо-женька поцеловал в темечко, а кому-то не дано. Но такой ответ меня не устраивал. Я верила в то, что страстное желание и упорная работа помогают достичь самых высоких целей. С того дня, приходя на каждое интервью, я пыталась понять – в чем же секрет успеха? В чем секрет востребованности? И как должен сложиться твой путь, чтобы ты смог стать одним из лучших, самых известных и высоко оцениваемых экспертов своего времени?

Скромность, которая не украшает

Я выросла в Санкт-Петербурге, в скромной интеллигентной семье с небольшим достатком, жившей по тем же правилам, что и многие другие семьи в то время: «не высовывайся», «веди себя прилично», «будь скромной и воспитанной». На филологическом факультете СПбГУ, где я получала высшее образование, правила были, в целом, такими же. И они не раз помогали мне в жизни, эти правила – все-таки быть хорошей скромной девочкой иногда бывает очень выгодно.

Но когда я переехала в Москву, оказалось, что мои правила больше не работают. Здесь скромность уже не украшала, она автоматически отправляла тебя на галеры, к другим трудягам-работягам, которых работодатели обожают за то, что они прекрасно обходятся без выходных и отпусков, и никогда не просят о повышении зарплаты.

Догадавшись, что со своей скромностью я добьюсь успеха не раньше, чем через несколько реинкарнаций, я поняла, что нужно действовать иначе. Но понять – это одно, а что-то сделать – совсем другое. Ведь вокруг так много ярких, неординарных, громких людей, что очень просто опустить руки и на всю жизнь остаться на вторых ролях, не правда ли?

Я тоже так думала. Я представления не имела, как мне завоевать и удержать свое место под солнцем. Я умела слушать – но не умела говорить, умела хвалить других –

но не умела показывать себя с лучшей стороны, умела защищать чужие достижения и проекты – но не умела отстаивать свои. Я чувствовала, что успех буквально утекает сквозь пальцы – всякий раз, когда нужно было встать и защитить свои достижения, я вежливо уступала место кому-то другому.

В главе «Выйдите из тени» я расскажу о том, как я окончательно осознала, что так больше нельзя. Когда я ушла из журналистики и занялась собственным бизнесом, мне очень повезло – я продолжала развиваться в полезном, мотивирующем окружении, под влиянием которого я формировалась как личность и как профессионал. Это бесповоротно изменило мою жизнь.

Мой первый бизнес, в котором я все делала неправильно

В свой первый бизнес я бросилась, как в омут головой. Наш инвестор при встрече со мной закатывал глаза и говорил, что я абсолютно все делаю неправильно. А занимались мы с партнером организацией путешествий для VIP – т.е. для самого высокого сегмента рынка. Мы обслуживали самые обеспеченные семьи страны – бизнесменов, политиков, творческую элиту. И снова я вращалась среди людей, которые достигли много. Снова я видела, как действуют и мыслят по-настоящему востребованные люди... И в который раз я поняла, что меня воспитывали неправильно. Правила скромности вели в тупик. Моих клиентов можно было назвать как угодно, но только не «скромными». Они были выскочками с огромными притязаниями, они бились за свою известность, за свой успех, они создавали хайп.

Чтобы хоть немного приблизиться к их умению выражать себя, защищая свою позицию и свои проекты, мне потребовалось пять лет. Оглядываясь назад я вижу, как много за это время я потеряла нужных контактов и упустила возможностей – и сколько я могла бы успеть, если бы не стеснялась продвигать себя, свои замыслы и свой успех.

Не повторяйте моих ошибок! Нельзя терять ни минуты. Пока мы тратим время на то, чтобы разрешить себе что-то

сказать, что-то сделать, что-то отстоять, беспокоясь, как мы будем при этом выглядеть в чужих глазах – наши планы воплощает кто-то другой. Пора избавляться от ложной скромности, наносной застенчивости и склонности к излишней саморефлексии – и начинать проявлять себя, чтобы воплощать в жизнь свои идеи.

Мой второй бизнес, в котором я все делаю верно

Я росла и крепчала как предприниматель. В конце концов туристический бизнес перестал удовлетворять мои потребности и соответствовать моим ценностям, поэтому я вышла из него и открыла свой собственный проект – PR-агентство, специализирующееся на работе с премиальными и люксовыми брендами.

Когда я заказывала дизайнеру логотип, мне было одновременно страшно и стыдно – ведь я назвала свое агентство Sashurina Premium Brands Solutions! Это сейчас, когда все понимают силу личного бренда, таким неймингом никого не удивишь. А тогда, более 10 лет назад, это выглядело по меньшей мере самонадеянно. Но чем больше меня пытались отговорить от этой затеи, тем больше я набиралась решимости.

И я не пошла на попятную, я пошла еще дальше – составила себе медийную справку (так называют краткую информацию о персоне для газет и журналов) и разослала ее в СМИ с предложением сотрудничества. Отклик был неплохим – около половины изданий мне ответили, и с половиной из них у меня сложилось взаимодействие. Весь следующий год я активно писала статьи и колонки, отвечала на комментарии. Чем больше людей узнавали о моем бизнесе, тем боль-

ше у меня становилось клиентов. Уже в первый год работы агентства я могла похвастаться шестью большими годовыми контрактами с прекрасными брендами! Коллеги по рынку интересовались, как мне удастся привлекать таких интересных клиентов без отдела продаж, а секрет мой был прост – я продвигала агентство через свой личный бренд.

Другим инструментом, который очень помог мне в то время, был точечный онлайн- и офлайн-нетворкинг. Я находила людей, через которых можно было выйти на клиентов, налаживала с ними деловые отношения и договаривалась о рекомендациях. Мои партнеры писали обо мне в соцсетях и приглашали меня с выступлениями на свои мероприятия – и все это помогало моему бизнесу наращивать обороты.

Так я увеличила свой бизнес в пять раз благодаря моему личному бренду. Наконец, произошло то, что не могло не произойти – моей новой клиентке требовалось именно продвижение ее личного бренда в России, и поскольку у меня уже был набор эффективных инструментов личного брендинга, я согласилась! Это была эффектная итальянка, глава детокс-центра в одном из самых живописных мест Европы. Спустя полгода нашего сотрудничества о ней писали ведущие глянцевого журналы, российские звезды выстраивались в очередь на ее процедуры.

Конечно, я понимала, что еще мало знаю о личном брендинге. Я стала активно читать соответствующую литературу, слушать лекции, брать консультации у зарубежных специа-

листов по личному PR. Я хотела показывать клиентам еще более яркие результаты – а для этого мне нужны были новые ходы и техники.

Новые возможности...

Те годы были временем начала роста русского сегмента Instagram. Я видела, как начинающие блогеры обзаводятся многотысячными фан-клубами без всяких финансовых вложений – не говоря уже о тех, кто вкладывал в Instagram-продвижение бюджеты и стремительно наращивал как аудиторию, так и финансовые обороты. Я умела делать личный PR в офлайне, но теперь пришло время диджитал. В полной мере я поняла это, когда сравнила 150 тыс. подписчиков любимого блогера с 10-тысячным тиражом любимого журнала – первая площадка явно выигрывала.

Во мне проснулся азарт и инстинкт исследователя – я стала пристально изучать блогеров и их приемы, выписывая те, которые казались мне самыми интересными. Я хотела понять – как они привлекают подписчиков? Как удерживают внимание? Все техники я сначала пробовала на себе, чтобы понять, как они работают – и работают ли.

Именно тогда я решила посвящать личным брендам больше времени, чем продуктовым. Изучая тему личного бренда, я изучала и себя – как личность и как специалиста. Я осознала, что работа с людьми и для людей в большей мере отражает мои ценности и способности. Так мой фокус внимания сместился на создание метода личного брендинга Brand-WOW и одноименного онлайн-курса.

Не скрою, тогда я совершила одну большую ошибку – продвигая своих клиентов, я совсем забыла о себе и перестала следовать своей личной стратегии продвижения. Парадокс – обладая всеми знаниями, нужными для создания хорошего блога в Instagram, я не применяла их к себе! Это аукнулось мне временной потерей конкурентных преимуществ – пока я строила личные бренды своим клиентам, забыв о важности собственного PR, мои коллеги по рынку стремительно наращивали аудитории подписчиков и строили онлайн-воронки продаж. Когда я, наконец, осознала, что происходит, стоимость подписчика в Instagram выросла в два-три раза, и многие инструменты роста блога уже перестали работать.

И вот какие уроки я извлекла из этой ситуации:

- Никогда нельзя забывать о своем личном бренде – иначе потеряешь постоянный поток клиентов.
- Всегда идти в ногу со временем, поскольку сфера маркетинга и PR крайне динамична, а в диджитал вообще все постоянно меняется. Вот почему все, кто не хочет остаться за бортом, должны быть в тренде, постоянно обучаться, следить за успешными кейсами.

Не повторяйте моей ошибки и помните – к построению и продвижению своего личного бренда нужно подходить серьезно. Как и любая деятельность, связанная с зарабатыванием денег, это – системная работа.

...и как ими пользоваться

Глубоко погрузившись в соцсети, я обнаружила, что мое окружение тоже чувствует происходящие перемены. Мои коллеги, конкуренты, знакомые тоже видели возможности, которые открываются профессионалам – создавать свои онлайн-курсы, консультировать, быстро получать дополнительное образование в сфере своих интересов, заниматься коучингом, в конце концов – просто хотят создавать свои страницы, например, в Instagram, чтобы иметь возможность высказываться. Видели – и не пользовались ими. Почему?

Во-первых, они боялись быть непонятными своим окружением.

Во-вторых, они не знали, что и как делать. Мечтая продвинуться в Instagram, самые статусные, взрослые и общепризнанные эксперты не могли найти себе места в этой соцсети, потому что там было не на кого равняться. Большинство блогеров были молоды, они говорили на простом языке на доступные всем темы и никак не могли стать ролевыми моделями для тех, кто в офлайне позиционировал себя, как взрослые, серьезные эксперты. Пытаясь копировать Instagram-блогеров, они часто выглядели нелепо.

В-третьих, они не понимали, почему они, люди уважаемым и умные, не могут собрать и сотни подписчиков, в то время как девушка, которая учит плести косы, имеет сотни

тысяч «фолловеров».

Первыми моими клиентами стали именно такие люди – взрослые, состоявшиеся, но понимающие, что они вот-вот окажутся вне контекста. Я стала строить для них личные бренды и оформлять органичное онлайн-присутствие. Многим пришлось приложить существенные усилия, чтобы понять, что онлайн-популярность никак не связана со статусом в офлайн. Кондитер, фитнес-тренер или эксперт по грудному вскармливанию всегда будут популярнее в Instagram, чем директор по стратегическому развитию или банкир. Наконец, важно было осознать, что невозможно догнать популярных блогеров, если не следовать правилам социальной сети и не использовать ее приемы, включая техники психологического манипулирования и активных продаж.

Чему пришлось учиться

Чем больше у меня становилось клиентов и чем больше я разбиралась в теме личного брендинга, тем отчетливее я понимала, что для того, чтобы выводить клиентов на результат, мне нужны дополнительные компетенции.

Для начала я получила дополнительное образование имиджмейкера, которое помогло мне усиливать личные бренды с помощью яркого имиджа и создания собственного стиля. Не могу сказать, что мне было просто решиться пойти на курсы – ведь никто не говорил нам, что специалист в сфере PR должен быть еще и стилистом! Мне казалось, что эти две профессии требуют разных талантов и разного склада характера – но как же устарели мои представления! Сегодня мы можем легко смешивать разные специальности и получать самые интересные комбинации навыков, которые будут востребованы рынком.

Дальше было еще сложнее – оказалось, что эксперты, желающие создать личный бренд, в подавляющем большинстве случаев испытывают психологических сложности. Одной из самых серьезных проблем стала личная неуверенность и так называемый «синдром самозванца», когда человек спрашивает себя: «А имею ли я право на высказывание?», «Разве есть во мне что-то особенное?» Если не проработать такие вопросы – личного бренда не получится. Так

я получила еще одно образование – стала сертифицированным коучем ICF. Техники, которыми я овладела, помогали моим клиентам проходить все моменты неуверенности и быстрее приходить к желаемой цели.

Так я изучила две дополнительные области, которые меня всегда интересовали – имидж и коучинг. При этом, совместив несколько специализаций, я стала востребованным экспертом в достаточно редкой профессии. И главное – я работала с людьми и делала их жизнь лучше – а ведь именно этого я всегда и хотела! Что могло быть прекраснее? Шаг за шагом, опираясь на свои ценности и таланты, я раскрывала свой потенциал и шла к полной самореализации в профессии.

Заметьте – я строила карьеру по своим собственным правилам и буквально по кирпичику создавала для себя ту деятельность, которая отвечала бы всем моим пожеланиям и запросам. Вот почему сегодня я с таким воодушевлением занимаюсь своим делом, видя в нем еще много возможностей роста.

Где я сейчас?

Только один пример – недавно ко почти одновременно обратились крупная государственная организация, университет и курсы повышения квалификации. Всем трем заказчикам нужно было провести для их аудиторий программу обучения личному брендингу. Я согласилась на все три предложения – ведь нет ничего лучше, чем осознание того, что плод твоей работы и твоего творчества востребован и помогает людям.

Меня радует, что сегодня уже многих интересует личный брендинг, и компании хотят обучать ему своих сотрудников. Это значит, что в мире будет все больше людей, которые находятся на своем месте, работают с радостью и активно развиваются.

А теперь я расскажу, как работает мой метод построения личного бренда.

Часть 2.

Правила построения карьеры

Будьте собой

Одна девушка-блогер, у которой в подписчиках было несколько сотен тысяч человек, сказала мне:

– Для успеха сегодня нужно просто быть собой.

Эта фраза меня зацепила. Что значит «быть собой»? Можно ли не быть собой? Почему мы постоянно ищем себя, хотя вроде бы ни разлучаемся с собой ни на секунду? Да как такое выражение в принципе могло появиться в нашем языке?

Ответ дала психология. Разотождествление со своей натурой встречается чаще, чем кажется на первый взгляд. По сути именно оно кормит все кабинеты психоанализа и центры психологической практики. В чем причина того, что успешным и талантливым людям так часто приходится «разбираться с собой»? Зачастую именно в том, что они «отделены» от себя.

Как это происходит? Вот обычный сценарий – выбрав сферу деятельности, которая должна привести нас к успеху, мы бросаем всю нашу энергию и таланты в топку достижения результата, забыв спросить себя: «А кто я на самом де-

ле?» Проходят годы – а мы все никак не зададим себе этот важнейший вопрос: «Чего я хочу? Чего хочу именно **я**?»

Фраза «просто будь собой» может вызвать смятение – и даже злость:

– Как же мне быть собой и заниматься делом мечты, если надо обеспечивать семью? Как мне быть собой, если в моей компании приняты определенные стандарты? Как быть собой, если этого не одобряет общество?

Обстоятельства жизни постоянно вынуждают нас выбирать ситуации и роли, которые кажутся выгодными. Взрослея, мы наблюдаем за окружающими, копируем успешных – и не замечаем, как превращаемся в набор чужих мировоззрений, убеждений и моделей поведения. Но мы это даже не замечаем – мы просто лепим из себя тех, кто, по мнению окружающих, будет достоин восхищения, мы прописываем для себя цели, которые никогда не были нам по-настоящему интересны.

Что ж, давайте спросим себя – как мои дела? Как далеко мне удалось пройти этим путем? Удалось ли прийти к богатству и славе? Нашел ли я на этом пути самое важное – счастье? Или я просто каждый день старательно убеждаю себя в том, что на самом деле все хорошо, пытаюсь справиться с надвигающейся апатией и не замечать бездну нереализованности?

И все же мы уверены, что именно это – путь к комфорту, успеху, деньгам и славе – и боимся попасть впросак, выбрав

другой путь. Но что стоит за этим страхом?

На протяжении многих веков жизнь человека была полна опасностей – тебя запросто могли съесть, если ты отбивался от стаи, а твои странности не несли никакой пользы племени, и, следовательно, представляли опасность. И несмотря на то, что в современном мире человеку, как правило, не грозит ни опасность быть съеденным, ни – благодаря социальным программам – голодная смерть, наша генетическая память бережно хранит древние страхи, и мы все еще боимся.

Мы боимся, что, если пойдем каким-то неизведанным пока путем, то доход будет меньше, чем у соседа, что мы не сможем купить себе одежду тех брендов, которые принято носить в нашем круге, хорошую машину и красивую квартиру. Боимся потерять статусную работу, а вместе с ней – влияние. И лежит за этим страхом колоссальная юнгианская область неосознанного – человек боится оказаться неудачником, особенно в сравнении с другими, удачливыми членами сообщества.

Так вот: для успеха сегодня нужно просто быть собой. Только поняв и признав свое своеобразие, свою уникальность, можно претендовать на то, чтобы оставить хотя бы тонкую полоску своего следа в истории.

И первый шаг к настоящему себе мы делаем, принимая решение не сравнивать себя с другими. В этой точке важнее всего осознать, что на самом деле нужно нам для счастья. 80% того, что мы покупаем, нам не нужно. А нужно нам лю-

бимое дело, нужна возможность помогать людям, делать мир лучше, и влиять на среду – и для этого нам не нужно ничего, кроме профессионализма.

Быть собой сегодня выгодно. Молодежь пренебрегает наносным, отвергает фальшивку. Согласно исследованию Stackla Report об отношении миллениалов к брендам 90% молодых людей выбирают не внешнюю безупречности, не красивую упаковку, а аутентичность и органичность.

Настоящее – «новое черное»! Мировые лидеры мнений без колебаний публикуют в Instagram фото без обработки – как это делает, например, Наталья Водянова – и получают десятки тысяч лайков и любовь подписчиков. С них берут пример простые девушки из небольших городов, они начинают показывать свою настоящую жизнь без прикрас – и собирают огромные аудитории фолловеров. Видео, снятое на телефон, собирает миллионы просмотров – и если кому-то оно кажется некачественным, то на самом деле оно просто не подходит под какие-то стереотипы.

Но можете мне поверить, обработка фотографий в социальных сетях ничто в сравнении с теми «фильтрами», которые порой сидят у нас в головах. Мы бы, наверное, все откорректировали – себя, свою жизнь, своих близких и друзей. Мы тратим массу времени на то, чтобы привести нашу единственную, прекрасную и довольно короткую жизнь в соответствие с чьими-то представлениями. Какой-то сюрреализм, которому позавидовал был сам Дали, правда?..

Конечно, боязно, что наша уникальность не будет никем востребована, но отказ от игры стоит свеч. Если вы хотите каждое утро просыпаться в состоянии радостного предвкушения нового дня, когда «и приходит радость, и уходит грусть» – примите все свои особенности.

Что говорят о Кремниевой Долине – Мекке самых крутых мировых стартапов? «Здесь выживают только самые странные». Принятие своих особенностей – ваша Кремниевая Долина. Возможно, на самом деле ничего странного в вас нет, и проявив себя, вы просто станете ярче – и перестанете быть удобным, хорошо сливающимся с пейзажем. Возможно, пугающая вас уникальность на проверку окажется чем-то вполне приемлемым для вашего социального круга. Быть собой – не обязательно быть странным.

Как важны в карьере личная уникальность и качества, которыми вас наградила природа, я хочу показать на примере нашего клиента Игната.

* * *

Игнат успешно работал на высокой должности в крупном банке, но никак не мог забыть свою детскую мечту стать актером, которая была излюбленной темой шуток и разговоров за семейным столом.

Когда выдавалась возможность, он ставил домашние спектакли для детей, сочинял стихи на дни рождения друзей

и сам их читал. О том, чтобы сделать эту часть своей личности двигателем своей карьеры он, конечно, никогда не думал – не всем же быть актерами, кто-то и в банке должен работать. Но с годами все больше давала себя знать неудовлетворенность – Игнат не мог ни двигаться по карьерной лестнице, ни чувствовать себя нормальным человеком, его энергия утекала в какую-то черную дыру, он постоянно чувствовал усталость и раздраженность. Главным героем спектакля его жизни стало недовольство – и это было невыносимо.

Когда Игнат пришел к нам, он уже понимал, что такое личный бренд. Но он пока не был готов искать любимое дело и раскрывать свой потенциал – он просто решил, что для счастья ему нужен карьерный рост, для которого необходимо создать и реализовать свою PR-стратегию.

Задача была сложной. На первой же встрече было очевидно, что наш клиент не любит свою работу. Какую стратегию карьерного роста предложить такому человеку? Его глаза загорались только, когда он рассказывал нам о своем артистическом хобби. Нам, как консультантам, всегда видно, где прячется энергия человека. И иногда достаточно дать обратную связь, чтобы он и сам это признал.

Талантом, который Игнат успешно подавлял все эти годы, был его врожденный артистизм. Работая над созданием его личного бренда Игната, мы это учли – и предложили ему проработать имидж, сменив его на более яркий и даже несколько эксцентричный. Это выделило его на фоне кол-

лег – но это было еще не все.

Мы пришли к выводу, что в банковской среде вполне может быть востребован артистизм Игната и удовлетворена его потребность в овациях – и предложили ему план, в соответствии с которым он предложил себя PR-службе своего банка в качестве спикера, представляющего компанию на конференциях и форумах. Он даже поставил себе KPI – не менее двух выступлений в месяц. Одновременно Игнат стал заниматься с преподавателем по сценической речи и актерскому мастерству – это помогло сделать его выступления яркими и запоминающимися. Организаторам мероприятий пришелся по душе топ-менеджер, который мог часами держать внимание аудитории, и приглашения на выступления посыпались со всех сторон. Игнат стал заметен в медийном пространстве, это не могло не отметить его руководство. Вскоре Игната вызвали в кабинет руководителя и... предложили ему возглавить еще одно направление.

Такое признание со стороны профессионального сообщества и руководства принесло нашему клиенту радость, новую энергию и энтузиазм. Кстати, проявив свое истинное «я», Игнат начал формировать вокруг себя «экосистему своих людей», общение с которыми не только вдохновляло, но и приносило новые бизнес-возможности. А недавно он решил стать попечителем одного регионального театра – просто потому, что ему это нравится.

Ваш козырь – уникальность. Конечно же, вы слышали о симпатичной девушке-роботе Софии, которая несколько лет назад получила гражданство Саудовской Аравии, путешествовала по миру с лекциями и даже появилась на обложке журнала Vogue. Это, конечно, экстремальный пример, но мы и правда сейчас на пороге роботизации – роботы постепенно занимают рабочие места, которые раньше принадлежали людям, а некоторые крупные бренды уже отказываются от живых амбассадоров и предпочитают им виртуальные модели. Но какими бы технически совершенными ни были машины, им совершенно недоступны наши креативные и нестандартные мыслительные процессы, наши эмпатия, уникальность и непоследовательность.

У машины есть только ее алгоритмы, у вас – есть ваша уникальность и ваш талант. Раскройте его, как сундук с сокровищами! Знаете, что сказал первый президент бизнес-школы Сколково, легендарный предприниматель Рубен Варданян, в одном интервью ТАСС?

*«Сегодня стало уже понятно,
что на протяжении ближайших 25 лет
сохранится тренд, при котором
человечество станет уходить
от капитализма к талантизму.
Это условное название,*

*предложенное Клаусом Швабом³.
В эпоху талантизма ключевую роль
будет играть творческий
человек, способный создавать новое».*

#

Вопросы для самоанализа

- Ценю ли я свою уникальность – или стараюсь копировать чужие успешные стратегии?
 - Знаю ли я, в чем я неповторим?
 - Готов ли я показать миру настоящего себя?
-

³ Президент Всемирного экономического форума.

Занимайтесь любимым делом

Мало просто быть собой. Для того, чтобы добиться социального успеха, нужно еще и найти свое любимое дело. Только занимаясь тем, что действительно по душе, вы сможете взять нужные вам вершины. Цель этой главы – настроить на нужный лад тех, кто все еще считает, что главное – престижная работа, и обрадовать тех, кто знает, что успешное дело – это то, от которого по коже бегут мурашки восторга.

Помните, как в детстве мы все мечтали о чем-то важном? Покорять космос, писать книги, делать открытия, лечить больных? Помните, как интересно было тратить часы детства игры в поваров, врачей, учителей? Я даже играла в водителя трактора! Тогда нас это нисколько не утомляло – так почему же, став взрослыми, мы так сильно устаем от своей работы, почему из чего-то прекрасного и вдохновляющего она превратилась во нечто обязательное, рутинное, изнуряющее – и только для некоторых из нас действительно стала делом жизни?

Не знаю, как вы, а я еще не встречала ни одного успешного человека, который чувствовал бы себя не на своем месте. Согласитесь, такое даже представить сложно – звезда бизнеса или знаменитый артист, который изо дня в день силком тащит себя на свою ненавистную работу и заставляет себя

и выполнять с вселенской тоской потухшем взгляде... Коллеги его боготворят, конкуренты ему завидуют, телеканалы стоят в очередь на интервью, издательства сражаются за право издать его книгу – а он сидит с потухшим взглядом, и ему не надо ни-че-го. Бывает ли такое?

Нет, такого не бывает. Опыт показывает, что все, кто добился высокой экспертизы в своем деле, достиг медийных высот и наслаждается заслуженным успехом, бесконечно увлечены тем, что они делают. У них «горят глаза». Предложите им выбор – полежать на роскошном пляже или пойти поработать – что они выберут? Работа, творчество, созидание – это и для них отдых, и их награда. Работа им гораздо интереснее, чем любая форма отдыха.

Именно таких людей мы слушаем, в таких людях мы видим лидеров, на них мы хотим быть похожими. Страсть к своему делу – обязательная составляющая успеха, в любой области, от балета до ракетостроения.

Но где тот Амур, стрела которого рождает любовь к профессии? Почему он настолько избирателен? Поиски дела жизни могут длиться годами и не закончиться ничем – и все же некоторым везет воспылать настоящей, внезапной и необратимой страстью.

Но вот вопрос: нужно ли нам искать эту страсть? Нужно ли стремиться к профессиональной реализации и самореализации? Имеет ли смысл искать свое место в жизни и так называемое предназначение? Или можно обойтись без это-

го?

Наверное, можно. Но Абрахам Маслоу, например, считал, что при самореализации и самоактуализации человек получает самые пиковые эмоции, которые приносят больше удовольствия, чем самая изысканная еда, новые впечатления и даже секс.

Эти эмоции непосредственно связаны с нашим счастьем. Когда профессионал работает, не замечая жену или мужа, детей, накрытый стол и мягкую постель, он получает такое немислимое количество эмоций и удовольствия, какое ему не в состоянии дать ни один вкусный ужин или романтический вечер. Вот почему мы так стремимся к нашему предназначению – мы интуитивно понимаем, сколько там нас ждет эндорфинов!

Правда, до последнего времени считалось, что не каждый способен их получить – лишь самые требовательные и старательные. Действительно, еще пять лет назад я не смогла бы написать эту книгу – тогда все было по-другому. Мечты о творческой или профессиональной реализации, как правило, разбивались о суровую реальность, потому что первичным критерием, определявшим успех, считался стабильный доход на престижной работе. Было очень важно следовать устоявшимся правилам и оставаться частью системы – какой может быть успех, если ты не подстроился под среду?

Но, к нашему большому счастью, мы с вами сорвали «джек-пот» и родились в нужное время. Сегодня очень мно-

гие имеют возможность найти свою страсть – любимое дело – и заниматься им в свое удовольствие. Единственное, что нам мешает – опыт прошлых поколений и установки, которые мы получили вместе с воспитанием. Многим из нас все еще трудно представить другой образ жизни, мы упорно цепляемся за устаревшие представления – а тем временем жизнь мчится вперед, и она безгранично щедра на возможности.

Поэтому лучшее, что сегодня можно сделать – забыть о том, что работа должна быть похожа на труд пахаря в поле – борозда за бороздой, до полного изнеможения. Такой подход к карьере устарел вместе с концепцией «одна жизнь – одна работа». Уже скоро человек сможет менять за свою жизнь 10 и более профессий, да и сами профессии, как таковые, скоро рискуют исчезнуть – на смену им придут наборы компетенций, которые мы будем пополнять на протяжении всей своей активной жизни.

А вы заметили, как быстро сегодня появляются новые профессии? Это потому, что постоянно появляются новые технологии и новые бизнес-модели, и это создает спрос на новые специальности:

- бывшие рекламщики бросают офисы, чтобы три дня в неделю работать «менеджерами по рекламе блогеров» – и зарабатывать, как аккаунт-менеджеры в крупных рекламных агентствах;
- врачи и учителя пробуют снимать видео для YouTube –

и начинают работать, как полноценные продакшн-студии с доходом более миллиона рублей в месяц;

- специалисты по ИТ становятся директорами по цифровой трансформации;
- специалисты по личному брендингу тоже появились совсем недавно – всего несколько лет назад – и стали невероятно востребованы;
- а кто-то без больших претензий, но с высоким чувством эмпатии, становится «обнимальщиком» – представьте, есть и такая профессия! – и за доллар в минуту обнимает тех, кому это нужно.

Компании-гиганты вроде Ernst & Young, Google, Apple и IBM больше не считают высшее образование обязательным для новых сотрудников. Конкретные навыки («скиллы»), личность сотрудника и понимание, как его лучше всего применить в бизнесе, стали важнее диплома.

Рабочий день больше не состоит из восьми трудочасов, проведенных в офисе – все больше людей переходит на удаленную работу. Связи наемных работников и работодателей начинают ослабевать. Фриланс, гибкий график, удаленная работа – все это дает новые возможности. Аналитики считают, что в 2023 г. в каждой четвертой компании доля внештатных сотрудников вырастет до 30%, а каждый пятый работник будет фрилансером.

А такие медийные площадки, как Instagram, YouTube

и TikTok открыли для творческих людей новую вселенную. Никогда еще мир не был так благосклонен к креативности, как сегодня!

Казалось бы – вот она, самореализация! Все, кто долгие годы ходил на работу как на каторгу и жаловался на невозможность творческого самовыражения, получили свой шанс и общественную индульгенцию. Выбирай любую профессию, обучайся, освоить новые навыки – и твори, выдумывай, пробуй, делай то, что хочешь, иди туда, куда тебя зовут таланты. Переходи на трехчасовой рабочий день – удаленно с Бали (или из Ниццы, как сделала моя подруга, арт-дилер). Что же мы топчемся у этих дверей и не входим?

Как ни странно, в ситуации полной свободы многие чувствуют себя некомфортно. Казалось бы – странно. Вот мы долго сидели в душной комнате, в конце концов, нам открыли дверь, за ней – прекрасный сад. Почему же не выйти наружу?

Но ведь мы не знаем, куда идти! Мы не знаем, кто мы, мы не понимаем, чего мы хотим, и мы не уверены, что у нас что-то получится. Да, мы хотим большего, мы мечтаем раскрыть свои таланты, но все это где-то далеко от нас, скрыто за горизонтом – а то, что скрыто, всегда пугает. Вот и выходит, что вместо того, чтобы пользоваться свободой и доступностью самореализации, мы сидим на обочине и не знаем, как попасть в новую, счастливую радостную жизнь – как герой притчи, который умирает от голода посреди роскошно-

го, избыточного ужина, не зная, с чего начать.

У нас будто атрофировалась мышца «самости» – мы не видим, кто мы и что нам подходит. Мы не уверены, где наше место, мы не знаем, где нам будет хорошо... Что делать в этой ситуации? Конечно, искать! Если вы найдете то, к чему у вас лежит душа, вы сможете высвободить энергию, которая поможет вам подняться на вершину успеха.

Именно ее не хватает всем тем, кто пытается достичь карьерных высот.

* * *

Когда я была маленькой, мама отдала меня в хореографический коллектив. Ведь мы все занимались в разных коллективах, школах и кружках, правда?..

Три раза в неделю в Доме Пионеров я усердно делала деми-плие и гран-плие, тянула носочек и тихо ненавидела все вокруг. Носочек не тянулся, гран-плие не получалось – а мне, естественно, казалось, что это а я у мамы не получила.

Однажды в перерыве между занятиями у станка я решила исследовать Дом пионеров. Когда мама пришла за мной после занятий, то долго не могла найти – пока не обнаружила меня на третьем этаже. Я шла по коридору, а на руках у меня был огромный дикобраз из зоологического кабинета:

– Мам, я его сейчас помою, ладно? А потом пойдем до-

мой.

Мытье дикобраза казалось мне гораздо более важным занятием – и гораздо лучше получалось у меня – чем хореография. Оно давало мне веру в себя и делало пребывание в Доме пионеров куда интереснее.

Но мне не разрешили ходить в зоологический кружок вместо балетного класса. Мытье дикобраза не считалось подходящим занятием для девочки. Хореография – совсем другое дело.

* * *

Вот так наши родители и старшие товарищи с самого детства «заряжали» нас на то, что есть подходящие и неподходящие занятия. Разве они могли представить, что мы будем жить в мире, В котором есть профессия «блогер» или должность «фаундер в стартапе»?

Так почему же мы всю свою жизнь проводим в классе хореографии, вместо того, чтобы найти своего дикобраза? И это в то самое время, как Федор Конюхов пересекает очередной океан, Сизар Миллан общается с собаками, а Илон Маск строит космические ракеты...

* * *

Хотите настоящего успеха? Ищите любимое дело. Ищите то, что отвечает самым глубоким потребностям вашей души,

помогает реализовывать ваши ценности – только там у вас есть шансы, и только там, на этом месте, вы на самом деле нужны этому миру.

#

Вопросы для самоанализа

- Чем я любил/любила заниматься в детстве?
- Какие таланты у меня было до того, как я начал/начала работать?
- Какие новые профессии меня привлекают?
Какие из них мне хотелось бы освоить?

Упражнение

Зайдите в «Атлас новых профессий»

Сколково (<https://atlas100.ru/catalog>)

и посмотрите, какие профессии будущего вызывают ваше любопытство. Возможно, это что-то, связанное с тем, что вы делаете сейчас. Подумайте о том, не хотите ли вы расширить сферу своих компетенций, освоив профессию будущего. Может быть, именно здесь вы и сделаете первый шаг к своему призванию?

Найдите свою суперсилу

Анна, красивая и успешная женщина 35 лет, руководит отделом крупной компании. Ее высоко ценит руководство и сотрудники, ее зарплата регулярно повышается, у нее прекрасный коллектив. Как и многие, Анна устает от работы. Она жалуется мужу на офисную рутину и с нетерпением ожидает отпуска, который всегда планирует заранее, выведшая на экранные «обои» офисного компьютера соответствующие виды – то Португалии, то Аляски, то Перу. Когда выпадает свободное время, она занимается... 3D-анимацией. Вот уже три года это ее любимое хобби. Еще она увлекается сценарным мастерством, но анимацией все-таки больше.

Один режиссер написал Анне, что видел ее работы, высоко их оценил и хотел бы предложить сотрудничество. Она сперва обрадовалась, но вскоре осознала, что поняла, на подобные проекты у нее попросту нет времени. Режиссер, однако, настаивал и соблазнял перспективами.

Что делать в такой ситуации? Лететь навстречу призванию, бросив работу, благодаря которой она водит машину мечты, ездить на концерт Бейонсе в Штаты и имеет в гардеробе 30 пар классных туфель? Честно признаться, такой выбор даже меня бы поставил в тупик.

Но основной вопрос, который на самом деле волнует Ан-

ну: «Достаточно ли я талантлива, чтобы профессионально работать в анимации? Способна ли я на действительно серьезные достижения в новой области? Как отказаться от стабильности во имя мечты, которая кажется достаточно эффективной?»

Точно такой же вопрос себе задают многие другие специалисты, которым приходится решать, на что сделать ставку в карьере. С одной стороны очень хочется заниматься любимым делом, но, с другой стороны – туда ли я иду? Часто этот вопрос становится главным препятствием между вами и реализацией вашего потенциала.

Давайте разберемся, как ответить себе на вопросы: «В чем мой талант?», «Сколько во мне таланта?» и «На что я могу опереться?»

Верите ли вы в то, что у человека есть предназначение? Что каждому из нас предназначено какое-то дело, которым заниматься так же естественно, как дышать? И что именно в нем, в этом деле мы сможем показать самые лучшие результаты, получить максимум признания и финансовый успех?

Лично я долгое время была сторонником «волевого» подхода. Я считала, что предназначение – сказка для детей, а взрослые люди занимаются делом. Иногда я по нескольку часов не могла заставить себя приступить к работе – хотя были и такие виды деятельности, которые заставляли меня испытывать азарт и любопытство, работая эффективно и без усталости. Я должна была найти объяснение – почему одни дела

спорятся, а другие приходится толкать в гору, как сизифов камень, растрчивая впустую время и силы, не чувствуя ничего, кроме скуки?

И, наконец, я сформировала собственное понимание предназначения. Предназначение – это не конкретная профессия. Предназначение – это совокупность наших качеств и склонностей, формирующих «зону талантов», в которой нам интересно работать и достаточно просто получать результаты.

В дальнейшем эта идея полностью оправдала себя на практике. Я поняла, что я могу учить моих клиентов строить их личные бренды там, где им хорошо, где дела спорятся, где можно показать максимальный результат, и где их конкуренты ничего не смогут им противопоставить. Вместе с одним моим знакомым психологом мы создали сложный тест на зоны талантов, и теперь этот тест проходит каждый мой клиент. В его основе лежит вопрос – при каких условиях вы можете достичь максимальной реализации? Где та зона, в которой вы будете находиться в самой сильной для себя позиции?

Наше тестирование основано на следующих главных факторах:

- Природные склонности, за которые отвечает интеллект. Что у вас хорошо получается?
- Ценности – то, чем вы руководствуетесь по жизни, что

считаете важным.

- Темперамент – в каких внешних условиях вам легче и комфортнее жить и работать.

Если в профессии человек использует свои врожденные сильные стороны, при этом подходящие ему по темпераменту, и удовлетворяющие его ценностям, то с очень большой вероятностью он будет чувствовать себя целиком и полностью на своем месте. Это и есть предназначение.

Дело в том, что человек рождается с определенной индивидуальной структурой интеллекта. Если с детства у вас были способности к математике, то во взрослой жизни вы будете легко управляться с цифрами и без труда выполнять в уме различные математические операции. Если эта природная склонность будет задействована в вашей работе, вам гарантирована экономия трудозатрат, хотя это и не значит, что вы нашли свое предназначение. Тем не менее, вы окажетесь в более выгодных условиях, чем ваш коллега, у которого всегда было плохо с математикой, но хорошо с литературой. Если он захочет вас догнать и начнет развивать свои математические навыки, ему будет очень сложно – у него другой интеллектуальный узор способностей, его таланты лежат в другой области.

Вот почему в поисках своего места нужно обязательно учитывать, какой узор способностей нанесен на кору вашего мозга при рождении, чего у вас больше – творческих спо-

способностей или умения детализировать и рационализировать цепочки.

Не менее важно то, каким мы обладаем темпераментом. Один создан вертеться юлой и делиться своими впечатлениями со всеми окружающими, другой все переживает в себе и не любит делиться эмоциями. Одному нужно, чтобы ему тихонько шепнули на ухо, а другому нужно крикнуть в громкоговоритель. Один обожает работать с людьми, а другой от этого устает – и дело не в том, что он мало спит или не принимает витамины, просто он интроверт, и работа с людьми буквально высасывает из него энергию.

Также зона ваших талантов зависит от мотивации. Именно мотивация делает нас способными на колоссальные усилия и великую целеустремленность – а зависит мотивация от наших ценностей. Поэтому для того, чтобы найти свое место в жизни, нужно хорошо разобраться в том, что для вас действительно важно. Для кого-то нет ничего важнее семьи и близких люди, для другого важны работа и личные достижения, третий хотел бы добиться мира во всем мире, а четвертому вполне достаточно его личного комфорта. Мотивировать себя можно только на воплощение собственных ценностей. Если они реализуются, вы становитесь совершенно счастливым человеком, если нет – вас ждет разочарование.

Нами движет стремление утвердить свои ценности. Принимая любое решение, мы стремимся следовать своим ценностям – а если этого не происходит, неизбежен внутренний

конфликт и неспособность заставить себя приступить к делу. Если ваша высшая ценность – семья, но вы столько работаете, что это выливается в невозможность быть с семьей, то никакая зарплата и карьера не дадут вам счастья.

Вот почему одному прекрасно подходит работа в некоммерческой организации, помогающей людям, другому нужна карьера в корпорации, а идеалом третьего оказывается фриланс – именно такая работа позволяет им реализовывать их ценности.

* * *

Однажды к нам пришел клиент – высококлассный профессионал с огромным, действительно ценным для многих компаний опытом. На данном этапе своей жизни он задался вопросом: «Что дальше?» Очевидным решением было продолжать движение по карьерной лестнице. Мужчина рассматривал должность в известной компании и считал, что, возможно, именно там он найдет самореализацию и мотивацию. Параллельно с этим наш клиент обдумывал идею перспективного стартапа в социальной сфере и планировал приступить к его созданию в самое ближайшее время.

При всем этом его не покидало ощущение, что он топчется на месте и не полностью раскрывает свой потенциал. Он понимал, что ему нужно опереться на себя – на свои ценности, таланты и уникальность. Именно поэтому в нем и созре-

ло желание создать личный бренд.

Мы провели тестирование ценностей клиента и обнаружили, что главной мотивацией этого человека было вовсе не доход, а желание «менять мир и делать его лучше для всех»! Вот откуда была его склонность к социальному предпринимательству!

Это открытие заставило клиента пересмотреть его видение карьеры. Он дал хедхантерам новые установки, и спустя полгода им удалось найти работодателя, соответствующего его ценностям. Через год я услышала от клиента, что он горит своей новой работой, потому что она «спасает жизни людей и действительно меняет мир».

* * *

Но даже если вы узнали зону своих талантов – это вовсе не значит, что теперь все будет легко и просто. На нашем пути всегда будут вставать препятствия, которые вам придется преодолевать – но понимание вашей зоны талантов максимально приблизит вас к тому, что называется «миссией» – у вас появится ответственность перед вашими талантами. Вы отвечаете за них, вы их хранитель.

Если вы знаете, в чем действительно сильны и где ваше настоящее место, это знание нельзя «похоронить за плинтусом» или отложить на потом. Вам всегда будет неудобно и немного стыдно от того, что вы не реализуете свои таланты.

В минуты усталости и желания махнуть на все рукой и уехать на Гоа вы все равно будете помнить о своей зоне талантов, и вам никуда не удастся от нее спрятаться.

* * *

Однажды мы создавали личный бренд топ-менеджеру, который все еще был недоволен своим положением, хотя добился огромных карьерных высот. В итоге выяснилось, что ему нужны не власть и масштабы, а самостоятельность. Именно так впоследствии и выстроился вектор его профессиональной карьеры – он занялся самостоятельным проектом.

* * *

Вернемся к Анне. Как же в итоге она поступила?..

Оказалось, что Анна обладает очень высоким уровнем образной креативности. Получается, что анимацией она занялась совсем не случайно – это занятие позволяло ей реализовать свой тип мышления лучше всего. Можно было бы ничего не менять, но Анна – интроверт, активное взаимодействие с другими людьми и управление большим коллективом ее сильно утомляют. Волевой интроверт может справиться и с такой проблемой, но зачем? Ведь другая сторона интроверсии – тонкое чувствование других людей и искусства, очень нужные в творческой работе. Главная ценность

Анны – самостоятельность, а значит, ей будет лучше без начальника. На ее прежней работе это нельзя было реализовать, а в 3D-анимации – да.

Неужели мы посоветовали Анне оставить ее престижную и денежную работу – и согласиться на предложение режиссера? Да. Только это могло сделать ее счастливее, а оставаясь на прежнем месте, она никогда не избавилась бы от чувства усталости и неудовлетворенности, никогда не стала бы «номером один» и не пришла бы к своей полной творческой реализации.

Другое дело, что в такой ответственный момент, как смена рода деятельности, сначала нужно все хорошо продумать, взвесить и распланировать. В первую очередь Анна должна была заняться изучением схем привлечения клиентов и построением своего личного бренда как самостоятельного специалиста.

* * *

«Зона талантов» есть у каждого человека.

Найти ее – все равно, что обрести суперсилу, которая позволит вам построить свою идеальную карьеру мечты. Зная свои таланты и понимая, в какой среде вы можете лучше всего их применить, вы откроете для себя новый мир, в котором можно быть счастливым и удовлетворенным жизнью.

А это того стоит. Честно.

#

Вопросы для самоанализа

- Что для меня действительно ценно?
- Когда я делаю выбор, чем я руководствуюсь?

Что я учитываю в первую очередь?

- Какие мои убеждения я не хочу предавать?
-

Упражнение

А теперь пора сделать важное упражнение!

Ниже даны пять вопросов для поиска своих талантов. Напишите ответы на них и, возможно, они помогут вам понять, в чем же талантливы именно вы.

1. Подумайте, за что вам платят и платили?

Это могут быть не обязательно жесткие профессиональные навыки, а «мягкие» навыки – например, навык общения. Когда я была директором по развитию бизнеса на одном из своих первых мест работы, все клиенты хотели, чтобы я занималась их обслуживанием, потому что я хорошо умею слышать потребности других людей. Теперь я применяю этот талант, когда консультирую клиентов или оказываю

коучинговые услуги.

2. В чем вы хотите быть лучшим/лучшей?

У нас в агентстве была девушка, которая прекрасно выполняла обязанности PR-менеджера, но по-настоящему расцвела, когда я просила ее заняться аналитикой. У нее горели глаза, и я видела, как сильно ей хочется быть в этом самой лучшей. Если вам хочется в чем-то быть лучше всех – это тоже подсказка.

3. С кем вы хотели бы жить на одной улице?

Вспомните известных людей и подумайте, кого из них вы хотели бы «поселить» рядом с собой. Почему? Какие они? Например, мой выбор – маэстро Сергей Дягилев. Я и лишь недавно, почему мне всю жизнь так нравился этот удивительный театральный и художественный деятель – потому что он, как и я, занимался продюсированием талантов.

4. Пробуйте.

Если вам сложно себя понять и услышать, можно пойти путем слепого поиска. Выберите несколько занятий, которые вам симпатичны, и просто попробуйте их – проверьте свои желания на практике.

5. Пройдите тестирования.

Есть множество методик выявления талантов – различных систем типирования и профориентации –

которые позволяют узнать себя и понять свои таланты и склонности. Одна из них – наше тестирование Brand-WOW, которое можно заказать в нашей школе.

Секрет Тарантино и карьерная лестница

Что такое на самом деле – сменить карьеру? Всем нам приходилось идти на перемены в жизни – менять место жительства, расставаться с близкими, жертвовать старым ради нового – и обычно это довольно болезненно. Работа – важная часть жизни, можно ли избежать стресса в период карьерных изменений?

Моя подруга Алена была тележурналистом. Работа крайне увлекала ее, дарила новые знакомства и яркие впечатления, но... в какой-то момент этих впечатлений стало *слишком* много.

*«Я помню, как пришла однажды домой,
села за стол и сказала: я так больше
не могу. У меня не осталось сил».*

Алену стали посещать мысли о том, что активный образ жизни журналиста не про нее. Ей хотелось покоя и умиротворения. Она могла бы и дальше успешно двигаться по карьерной лестнице на телевидении, поскольку ее любили коллеги и ценило руководство, но Алена приняла другое решение.

*«Я осознала, что это не то место,
где я лучше всего могу реализоваться».*

Алена создала собственный бренд одежды. Поначалу было очень сложно – если на телевидении она была востребованным специалистом и могла быстро и эффективно добиваться нужных результатов за счет накопленного опыта и бэкграунда, то здесь все нужно было начинать с нуля. У нее не было точки опоры, чтобы перевернуть Землю, но:

*«В самые сложные моменты я вспоминала,
каких высот достигла на телевидении,
и на самые важные переговоры ехала,
вооружившись очарованием телеведущей.
Моей опорой стал мой прошлый опыт».*

Алена создала свой бренд, зарабатывает миллионы, ездит путешествовать раз в два месяца и считает себя полностью реализованным человеком.

* * *

Алена рискнула и успешно сменила карьерный вектор. Но во многих случаях такие люди терпят фиаско – или просто не могут решиться на карьерный вираж.

Даже если вы поняли, что вам по-настоящему нужно, на-

шли и признали свои таланты, вам может быть непросто, особенно в зрелом возрасте – ведь вы столько сил и времени вложили в свою предыдущую работу. В приобрели массу навыков, у вас есть связи и друзья в профессиональном сообществе. В вашей телефонной книжке – сотни номеров довольных клиентов и уважающих вас партнеров. Вы уверены в себе, вас ценят за профессионализм, вам легко даются решения, и вы наслаждаетесь своей экспертностью. Решиться обменять все это на некую призрачную самореализацию – настоящий героизм.

Но знаете, когда проще быть смелым? Когда заранее знаешь своих врагов в лицо.

* * *

Известный советский и российский ученый Э. Ф. Зеер создал концепцию стадий профессионального становления. В соответствии с ней любой профессионал проходит в своем росте шесть ступеней «карьерной лестницы».

На первой ступени карьерной лестницы вы только мечтаете о том, как здорово было бы стать крутым специалистом по искусственному интеллекту, урбанистом, имиджмейкером или парковым архитектором. Вы полны надежд, вас манят новые горизонты, а главное – вы обнаруживаете в себе таланты и навыки, необходимые в новой профессии, и, похоже, не на шутку увлеклись открывающимися заманчивы-

ми перспективами.

На второй ступени вы учитесь. Вы – будущий стилист в Istituto Marangoni, будущий психолог-коуч в магистратуре НИУ ВШЭ или начинающий робототехник, изучающий курсы Skillbox. В любом случае – вы в водовороте чего-то нового, и это дает энергию движения и смысл жизни.

Обучение неизбежно заканчивается и начинается третья ступень – вы начинаете работать по новой специальности, и это оказывается не так уж легко – на то, чтобы всерьез освоиться в профессии, нужно время. Впрочем, вы вполне легитимно можете называть себя, к примеру, стилистом – а главное, что с каждым новым клиентом вы вырабатываете необходимые практические навыки и качества. Вы добиваетесь первых успехов и испытываете типичное для новичка эйфорическое состояние «а я-то, оказывается, все могу!» На этом этапе важно не упустить первые возможности – чтобы воспользоваться ими, нужны решительность и смелость, а еще потребуются здравый рассудок, который научит вас не хвататься за все подряд.

Если вы добрались до четвертой ступени и не бросили свое занятие, вы – опытный специалист. У вас появились наработки и собственные рабочие приемы. Восторга неопита поубавилось, а до статуса эксперта еще «пахать и пахать». Важнее всего то, что вы профессионал в самом точном смысле этого слова – вы зарабатываете своей профессией.

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.