

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	9
----------------	---

Глава 1. Самореклама — не ругательство

(а определяющий фактор вашего успеха)	15
Скромность не всему голова	18
Всё у вас в голове	25
Цикл (не)уверенности	28
Компетенция и уверенность в себе	33

Глава 2. Знайте, за что боретесь

(как разобраться в мечтах и отразить их в своем профиле)	39
Создайте свой сюжет	48
Продавайте свои таланты, а не только характер	60

Глава 3. Не прячьтесь

(пусть вас видят в нужных местах)	67
Особенности текущего момента	68
Нарциссизм приходит на выручку	72

Глава 4. Сила нетворкинга

(почему он меняет правила игры в построении карьеры)	85
Отвращение к нетворкингу и как от него избавиться ...	89
Будь готов: планирование возможностей для нетворкинга	95
Нетворкинг в действии	101
Нетворкинг на удаленке	109
Подведение итогов	113

Глава 5. Знайте себе цену

(как оценить и показать свой вклад в дело).....	127
Общайтесь с людьми: наставничество очень важно ...	132
Не будьте «звездой одного хита»	137
Определите, сколько вы стоите	142
Думайте о достижениях	150

Глава 6. Получите столько, сколько хотите

(как добиться зарплаты, которую вы заслуживаете).....	157
Куй железо, пока горячо	160
Как говорить о деньгах	164
Что делать дальше	172

Глава 7. Успокойся, чёрт возьми!

(почему эмоциональный интеллект — секретное оружие).....	181
Адаптивность как ваше личное качество	184
Адаптивность окружающих	189
Гнев: когда злитесь вы	193
Гнев: когда злятся окружающие	196
Зависть: когда завидуете вы	202
Зависть: когда завидуют окружающие	206
Уверенность: когда вы уверены в себе	210
Уверенность: когда окружающие уверены в себе	215
Общение: говорим о себе	219
Общение: говорим с другими	225

Глава 8. Неудачи — это смешно

(с кем не бывает! Как же к ним относиться?)	237
Чему учат неудачи	248

Глава 9. Долой ярлыки

(ищите, пока не найдете дело по душе).....	255
--	-----

Рекомендованная литература	261
----------------------------------	-----

Введение

«К ЧЁРТУ СКРОМНОСТЬ!»»

Нечасто вы такое слышали, верно?

Конечно, нечасто. До сих пор вам всю жизнь твердили, что именно скромностью можно заслужить уважение. Конечно, в этом что-то есть, но, поверьте на слово, все не так просто. Видите ли, можно быть чемпионом мира по скромности, но если вы сами не присудите себе первое место, придется долго ждать, пока другие падут перед вами ниц и начнут целовать ваши кроссовки.

Как это ни грустно, в нашем мире слово «самореклама» приобрело столько отрицательных оттенков, что применять его к себе так же неловко, как демонстрировать татуированную задницу где-нибудь в Магалуфе. Фу! Но почему же мы так боимся воздавать себе должное?

Чтобы как-то обозначить эту боязнь, я придумала сокращение СПИ (страх показаться идиотом). Это страх того, что сам ваш способ говорить о себе может вызвать у других неловкость или покажется чересчур самодовольным. Или, что еще

хуже, он может вызвать подозрение, что все это не про вас и вообще неправда. Но, хотя вы одержимы мыслями о том, как вас воспринимают окружающие (которые, кстати, озабочены тем же самым и меньше всего на свете думают о вас), настоящая проблема кроется в другом — в СБКВ (страхе быть как все). Звучит, конечно, не так складно, как СПИ, но слушайте дальше...

СБКВ — вот что должно мешать вам спать по ночам. Потому что вы, мой друг, скорее всего, делаете все возможное, чтобы *ничем не выделяться*, — и, вероятно, даже не осознаете этого. Вы следуете правилам, вы общаетесь с людьми так, как, по вашему мнению, подобает, и уж точно не хвалитесь недавними достижениями. Вместо этого вы сидите за столиком придорожного «Будь-как-все», жуя стейк средней прожарки и жареную картошку, посыпанную дешевой приправой из супермаркета.

Не волнуйтесь — это нормально. Мы все так поступаем. На самом деле это даже *слишком* нормально. Очень многое может удерживать вас от саморекламы: страх показаться надменным, отсутствие уверенности в себе и главный душитель всех начинаний — незнание, с чего начать, и страх об этом спросить. Но позвольте задать вопрос: вы что, родились уже взрослым, умея говорить, кататься на велосипеде и ходить колесом? Нет же! Всему этому вас научили в детстве, а то и позже.

Правда в том, что нас никто и никогда не учил рекламировать себя — а это навык, без которого не построить карьеру, кем бы вы ни работали. Неважно, числитесь ли вы в штате, трудитесь как фрилансер или ведете собственный бизнес, — неспособность овладеть этим навыком толкнет вас на проторенную дорожку, ведущую к кризисам четверти жизни и среднего возраста, когда все чувствуют себя недооцененными, растеряны и недовольны своей карьерой.

Так почему же сейчас? Что такого происходит в мире, чтобы мы отнеслись ко всему этому намного серьезнее? Ну, во-первых, рецессия превратила гарантированную занятость в уходящую натуру, а наши растущие надежды на гибкость и свободу означают, что мы должны научиться не только твердо стоять на ногах, но и возвыситься над теми, кто в обеденный перерыв строит нам козни за нашей спиной. Учитывая, что в мире 77 млн фрилансеров, а молодежь все чаще хочет работать на себя (число самозанятых работников в возрасте от 16 до 24 лет с 2001 г. почти удвоилось), возникает вопрос: готовы ли мы сразиться с реальностью?

Наше образование сосредоточено на том, чтобы дать нам знания, но не «гибкие» навыки*, которые потребуются в будущей карьере. Согласно исследованию компании LinkedIn 2019 г. *Global Talent Trends***, сегодня, когда автоматизация и искусственный интеллект коренным образом меняют само понятие рабочего места, компании при наборе персонала обращают внимание именно на личные качества. 82% британских работодателей утверждает, что «отыскивать людей с “гибкими” навыками важнее, чем нанимать специалистов с “жесткими” умениями, такими как владение языком программирования с ограниченным сроком годности».

Гиг-экономика***, может быть, и растет, но если вместе с ней не растет ваша готовность рекламировать себя и назначать

* Комплекс неспециализированных, важных для карьеры надпрофессиональных (сквозных) навыков, которые отвечают за успешное участие в рабочем процессе и производительность труда. — *Здесь и далее примечания переводчика и редактора.*

** Ежегодное исследование, проводимое компанией LinkedIn в сфере занятости.

*** Гиг-экономика, или экономика свободного заработка — система найма, при которой сотрудников не нанимают в штат, а приглашают на конкретные проекты, где они в обозначенные сроки решают поставленные задачи.

достойную цену за свои умения, следует распрощаться с фантазиями о процветающем бизнесе или возможности работать удаленно, сидя где-нибудь на пляже в Южной Америке. Мы делаем все возможное — нерегулярно обновляем свои веб-платформы, шарахаемся от необходимости попросить рекомендацию или поделиться своими рабочими успехами и т. п., — чтобы увеличить разрыв между жизнью, которую мы хотели бы вести, и усилиями, которые прилагаем, чтобы строить ее и жить ею. Мы ждем роста заработной платы, признания и доверия от других, но не даем достаточно оснований, чтобы нам все это предоставили... А потом жалуемся, что звезды не сошлись нужным нам образом.

Но не так уж все запущено: раз вы читаете эту книгу, значит, наконец решились сдвинуться с мертвой точки и преуспеть в жизни.

Последние семь лет я проработала в рекламе, сочиняя истории для брендов по всему миру. Я увидела, какое положительное влияние сторителлинг оказывает на развитие брендов, и думаю, что то же самое касается и людей. Но я также понимаю, что не все проводят деловые встречи исключительно в стиле сериала «Безумцы»* и понимают важность «раскрутки», особенно если не работают в творческой сфере. Откуда вам тогда знать, как сочинить себе личный бренд, не говоря уже о том, чтобы громко трубить о нем на всех углах? Именно это наблюдение помогло мне увидеть зияющее отсутствие пособий в этой сфере; так пусть таким пособием станет платформа «К черту скромность». Саморекламе нужно обучать не только телеведущих, музыкантов или художников. Эта наука должна быть доступна для людей, занятых в любой индустрии во всем мире. С момента запу-

* «Безумцы» (Mad Men) — американский сериал (2007–2015), в основе сюжета которого — работа вымышленной рекламной компании 1960-х гг.

ска платформы я проводила семинары для самых разных брендов, в том числе Unilever, Британского Красного Креста, Google, Warner Music, Smartworks, Bumble, General Assembly и многих других, и подчеркивала, что требования к альтернативным практикам профессионального развития высоки во всех секторах.

Мы живем в эпоху экономики совместного потребления, и ее прелесть не только в том, что мы делим дома и машины, но и в том, что нам становится все легче перенимать опыт у коллег. Как сказала бы Сапфир Бейтс, создательница интернет-сообщества женщин — основательниц бизнеса и фрилансеров Coven Girl Gang, «девиз нашего поколения — “взаимовыручка превыше конкуренции”». (Да, черт возьми!) Старомодные представления о том, как создаются образцы для подражания, уходит в прошлое, появляются новые знаковые фигуры, такие как Джина Мартин, Джамила Джамил, Малала Юсуфзай и Тони Харрис*. Я могла бы подождать, пока моя карьера сойдет на нет, и написать эту книгу лет через 20, но проблему нужно решать, и решать быстро. Ваши замечательные таланты не должны кануть в бездну только потому, что вас не научили, как показать их миру.

Можно заниматься саморекламой честно, и я покажу вам, как это делается.

* Джина Мартин — активистка, добившаяся введения в британское законодательство уголовной статьи за «апскертинг» — тайную съемку гениталий или нижнего белья под юбкой или платьем в общественных местах. Джамила Джамил — английская телевизионная актриса, писательница, диджей, модель и радиоведущая, известная своими резкими высказываниями в адрес общественных условностей. Малала Юсуфзай — пакистанская правозащитница, выступающая за доступность образования для женщин во всем мире. Тони Харрис — первая футболистка, получившая в колледже спортивную стипендию.

ГЛАВА 1

САМОРЕКЛАМА — НЕ РУГАТЕЛЬСТВО

(А ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ВАШЕГО УСПЕХА)

Становясь на эту стезю и сообщая всем вокруг, что собираюсь помогать людям преодолевать боязнь саморекламы, я сплошь и рядом наталкивалась на неодобрительные взгляды. Их стало еще больше, когда я рассказала, что моя платформа называется «К черту скромность». Я даже стала понижать голос, произнося это название, чтобы не оскорбить ничьи чувства. (Понимаю, что нужно верить в свой бренд и все такое, но попробуйте не нервничать, когда говорите такие слова какому-нибудь 60-летнему бизнесмену.)

Самое смешное, что именно провокационное название лучше всего позволяет достучаться до людей — оно разрушает консервативный и закостенелый статус-кво в сфере карьерного роста и находит отклик у публики всех возрастов. Но хотя я рассказывала о своем бренде все увереннее и потихоньку

продвигалась вперед, некоторые так и не изменили своей реакции.

Для кого-то загвоздка была в том, что они никак не могли согласиться с утверждением, что самореклама — это навык, необходимый в современном бизнесе; но чаще всего люди просто не понимали, что на самом деле означает это слово. В частности, для британцев самореклама — почти табу. Она очень редко поощряется на работе или в системе образования, что лично я, безусловно, считаю полной нелепостью. Мы на цыпочках обходим тему, которая может иметь решающее значение для получения достойной зарплаты, поиска успешной карьеры, поддержания важных рабочих связей. Вместо этого нам с 11 лет втюхивают геометрию. А я, честное слово, так и не поняла, где мне применить знания об острых и тупых углах.

Опасения, что нас обвинят в бахвальстве, затмевают преимущества саморекламы. Смысл слова мало-помалу утратился, и теперь люди избегают его произносить, как избегают перспективы застрять между потными пассажирами в метро в час пик. На самом деле, если разбить слово на части («само-» и «реклама»), будет понятно: вместе они означают *деятельность, направленную на поддержку или поощрение какой-то своей задачи, предприятия или цели*. Так что на приподнятые брови и циничное отношение я обычно отвечаю: «Что же здесь такого нахального?» Как можно назвать это потаканием своим желаниям или говорить «нет, это не для меня», если на самом деле вам наверняка уже приходилось заниматься этой «деятельностью» — вы просто никогда открыто не называли это «саморекламой» и никогда не задумывались, как делать это еще лучше?

Скорее всего, вы читаете эту книгу, потому что в глубине души действительно хотите показать миру свои достоинства,

но не знаете, как это сделать так, чтобы вас не осудили. Потому что в конечном счете, как бы вы ни гордились своей работой, вы боитесь рассказать об этом, ведь больше всего на свете вы опасаетесь, что реакция окружающих будет неадекватной. Вам не хватает знаний о том, как эффективно раскрыть свои таланты, а это порождает иррациональный страх, что вас разорвут в клочья или попросту уволят за чрезмерную болтливость. А это смешно: ведь я уверена, что эти соображения вовсе не мешают вам оповещать в Instagram весь белый свет о том, как вы голосили в караоке в пять утра.

Но пока оставим это в стороне и посмотрим, почему общество настраивает нас на провал. Гораздо легче обвинять остальных, не так ли?

СКРОМНОСТЬ НЕ ВСЕМУ ГОЛОВА

Всю жизнь вам, наверное, объясняли, что нужно *всегда* очень скромно относиться к своим достижениям. И, что бы вы ни предположили исходя из заглавия этой книги, я верю в скромность на 100%. Я не согласна лишь с тем, что нужно быть скромным настолько, чтобы упускать шанс всей жизни. Никто вас за это по головке не погладит. Да, когда вы только начинаете строить карьеру, нужно работать в 10 раз усерднее, чтобы вас заметили, потому что вы еще не заслужили репутацию, которая позволила бы вам сидеть сложа руки и выслушивать похвалы. Если никто вас не знает, гораздо большей дерзостью — и наивностью — будет убежденность, будто все само упадет вам в руки, стоит только терпеливо подождать. Не упадет. Но винить в таком подходе к скромности нужно не только вас, но и общество. Итак, посмотрим, кто и что могло повлиять на ваше отношение к саморекламе.

РОДИТЕЛИ

Родители, как правило, не хотят, чтобы их ребенок рос наглым, высокомерным баловнем, которого никто не любит, так что хвастаться вам, скорее всего, строжайше запрещалось. Разве что бабушке с дедушкой, которые и так души в вас не чаяли.

Родители, вероятно, работают в совершенно чуждой вам сфере, поэтому их советы на предмет вашей карьеры, хоть и продиктованные любовью, вряд ли вас устроят, особенно учитывая, как изменились сегодня профессиональные подходы. Мы в свободное от основной работы время чаще занимаемся фрилансом, мы создаем бизнес через Twitter, мы можем работать удаленно из любой точки мира, а кто-то из нас уже в 13-летнем возрасте строит бизнес-империю, не выходя из собственной спальни.

Кроме того, рабочее место дает нам меньше гарантий, чем давало нашим родителям. Как объясняет Марк Лурье, основатель и генеральный директор Codex Protocol, наши родители привыкли много работать в компании в обмен на долгосрочные инвестиции в профессиональное развитие и на будущую финансовую безопасность, обеспечиваемую, например, пенсионными фондами. Но гарантий занятости и долгосрочных инвестиций в современной сфере труда, увы, не существует. За последние 20 лет число компаний, в которых за пять лет успевает поработать среднестатистический выпускник учебного заведения, почти удвоилось. Мы не можем быть уверены, что станем работать в одной отрасли — не говоря уже об одной компании — на протяжении всей карьеры, и это очень влияет на наш подход к работе.

ОБРАЗОВАНИЕ

Образование должно подготовить вас к выходу в большой мир, но, хотя я понимаю, что ни один учебный курс не может охватить все темы, умению постоять за себя и рассказать о своих достижениях уделяется слишком мало времени. В школе вас обычно встречает равнодушный консультант по карьере, от которого вы получаете пару бесполезных советов и в результате пишете автобиографию как умеете

(насколько я помню, это было очень противно). Стивен Гайз, автор книги «MINI-привычки — MAXI-результаты»*, прекрасно резюмировал:

Вместо того чтобы давать жизненно важные навыки — управлять деньгами, вести переговоры, общаться, — детей в основном учат запоминать информацию. Этому полезно учиться, но не за счет того, что вы останетесь без жизненно важных навыков.

По мере того как вы учитесь, это отношение не меняется: вы так сосредоточены на сдаче экзаменов и защите диплома, что работа мечты кажется уже совершенно недостижимой. В частности, потому что в учебный план не входят советы о том, как по окончании учебы выделиться на фоне остальных, как составить идеальное резюме, как подготовиться к собеседованию. Стоит ли удивляться, что организация Universities UK** обнаружила: каждый третий выпускник оказывается «непригоден» к работе, на которую выходит, окончив университет.

НАЧАЛЬНИК

Ваше начальство (увы!) не будет создавать вокруг вас шумиху. Очень редко можно встретить бескорыстного, уверенного в себе босса, который захочет рассказать другим представителям индустрии о вас и о ваших возможностях. Конечно, некоторые руководители боятся, что вы их обойдете, но большинству менеджеров и работодателей просто свойственно

* Гайз С. MINI-привычки — MAXI-результаты / Пер. с англ. Д. Баймухаметовой. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

** Universities UK — британская некоммерческая организация, защищающая интересы университетов.

сосредотачиваться на собственных целях, а не на том, чтобы кричать о вас на каждом углу. В опросе, который провела компания Deloitte Global Human Capital Trends в 2018 г., 58% респондентов оценило свои организации как «неэффективные» или «лишь отчасти эффективные» с точки зрения расширения возможностей людей управлять собственной карьерой.

В результате из-за отсутствия надлежащего плана развития сотрудников теряются молодые таланты. Особенно страдают от этой проблемы творческие сферы. Хотя вы постоянно создаете нечто невероятно крутое, вас редко поощряют делиться с другими проделанной работой — есть риск, что это будет выглядеть слишком «хвастливо». Вместо этого вы ждете и молча надеетесь, что генеральный директор в конечном итоге (спустя шесть лет) заметит ваш талант и вознаградит вас по заслугам.

СМИ

Мы все пересмотрели тысячу фильмов и прочитали бесчисленное количество историй о «звездном часе», когда все мечты внезапно и моментально сбываются. Реже рассказывается о том, как упорно люди работают, чтобы добиться такого вот успеха, пришедшего «в мгновение ока». Нам продают идею, как стать одним на миллион, но с большей долей вероятности вы окажетесь всего лишь одним из миллиона людей, которые борются за те же возможности. К сожалению, массовая культура заставила нас поверить в то, что если наш талант не «бросается в глаза», то есть если мы естественным образом, без всяких усилий, не выделяемся из толпы, никакого таланта у нас и нет. Мы видим Крис Дженнер, самую известную в мире маму-менеджера, которая превращает в сказку жизнь своих дочерей, и считаем это нормальным;

но на самом деле никто не попадает на подиум Victoria's Secret и не превращается в «самого молодого миллиардера по версии *Forbes*» без серьезной невидимой миру работы.

ОКРУЖЕНИЕ

Нельзя отрицать, что культурная среда, в которой вы живете, оказывает влияние на ваше отношение и способность к саморекламе. Например, американцы, как известно, и любят, и умеют рассказывать о себе и своих достижениях. Как будто у них есть тайный справочник, который учит разъяснять, какие они, елки-палки, гении. Вплоть до того, что в 1980-х гг. калифорнийский политик Джон Васконселлос создал в масштабе штата целевую группу по пропагандированию высокой самооценки как средства борьбы с любым социальным злом. И пусть он не решил проблему бездомности и насилия, как надеялся, но определенно продемонстрировал веру в саморекламу, попросту не существующую в других частях света.

Дело не только в том, где вы выросли; на отношение к саморекламе также могут влиять религиозные и культурные факторы. Нафиса Баккар, основатель Amaliah.com, аналитической и новостной веб-платформы для мусульманских женщин, объясняет, что в исламской традиции существует вера в Божий промысел и поэтому саморекламу и обмен личными достижениями следует обосновывать исходя из уверенности, что на это была воля Божья, а не только прихоть самого человека.

Именно культурные и системные барьеры современного общества мешают правильно проводить саморекламу чернокожим людям. Элизабет Увидинене, одна из авторов книги «Не суйся не в свое дело» (*Slay in Your Lane*), руководства к жизни, вдохновившего целое поколение чернокожих бри-

танских женщин, объясняет: «Если вы не условный средне-статистический белый мужчина, то в вашем опыте всегда будет что-то уникальное. Будучи чернокожей женщиной, вы, попадая в места, созданные не для вас, должны помнить о множестве важных моментов». Чернокожие женщины больше всего страдают от того, что их видят, но не слышат; часто им дают понять, что им вообще повезло, если для них нашлось хоть какое-то «теплое местечко».

Кроме того, для многих чернокожих британок ситуация, когда они вынуждены работать вдвое больше, чтобы получать вдвое меньше, становится обыденным жизненным уроком в сфере трудоустройства. В своей книге Элизабет также рассказывает, что ее родители «направляли детей в такие профессии, как юриспруденция и медицина, то есть в те области, где никто не стал бы отрицать вашу квалификацию, независимо от цвета кожи и существующих предрассудков». Когда белый цвет кожи — это норма, а все прочие рассматриваются как «другие», то именно этот опыт переживаемого системного неравенства вызывает постоянное ощущение собственной второсортности, влияет на уверенность и на веру в себя и таким образом формирует соответствующее отношение к саморекламе.

ПОЛ

Конечно, нельзя игнорировать сдвиги, произошедшие за последние 10 лет в области равенства полов, однако гендерный разрыв в оплате труда, доля женщин на руководящих должностях и неприятие женщин, работающих в определенных сферах, это по-прежнему большая проблема во всем мире. На каждую кампанию по поддержке женщин, призывающую нас следовать своим мечтам, все еще приходится случай публичного шельмования, как, например,

замечание Джима Керри, будто успех Марго Робби объясняется лишь ее красотой, но не талантом. Такие случаи лишь льют воду на мельницу культуры, в которой женский успех не ценится наравне с мужским. В результате мы видим, что женщины более подвержены синдрому самозванца (чувству, что они не заслужили право на успех), которым, согласно исследованию Access Commercial Finance 2018 г., страдают в Великобритании две трети работающих женщин. Гендерная предвзятость лишала и продолжает лишать женщин шансов, начиная с детства и на протяжении всей нашей трудовой жизни. Обращаюсь к вам, мужчины, которым тоже трудно дается самореклама! Я вас слышу и вижу, но все же следует признать: именно женщины сталкиваются с дополнительными препонами.

То, как мы подаем себя, напрямую связано с окружением, в котором мы выросли. Можно, конечно, всю жизнь обвинять общество в том, что оно не подготовило нас должным образом (что мы так любим делать, когда речь заходит о наших недостатках); можно и согласиться с тем, что призывы к скромности имеют некие преимущества. Скромник, скорее всего, не раздражает окружающих, он, вероятно, многим нравится, никто никогда не обвинит его в самолюбии — но это, пожалуй, и все. Я объясняю это так: можно терпеливо сидеть и ждать своего шанса, а можно отправиться на ловлю шансов самостоятельно. В вашей карьере всегда найдется место скромности, но она не должна мешать вам действовать.

ВСЁ У ВАС В ГОЛОВЕ

Слыша фразу «самореклама не для меня», я в душе чуть не плачу. Помимо тех причин (часто надуманных), о которых мы только что говорили, вы, скорее всего, пришли к такому выводу либо из-за неумения продвигать себя, либо из-за неуверенности, мешающей вам делиться своими успехами. И то и другое поправимо, если только вы сами этого хотите. Но сначала проясним некоторые моменты. Когда я говорю о «саморекламе», я вовсе не призываю вас взобраться на офисный стул и во всеуслышание кричать о собственной гениальности. Я говорю о том, что нужно *быть наготове*. Быть готовым к тому, что кто-то вас науглит, что случится неожиданная встреча, что появятся возможности, которые в мгновение ока определяют ваше будущее. Речь идет о том, чтобы пользоваться преимуществами мира, всегда находящегося в режиме «бесперебойного электропитания», при этом самому вовсе не обязательно пребывать в этом режиме.

Мы живем в мире гиперсвязей, и, безусловно, в этом есть неоспоримые преимущества и недостатки. Плюс в том, что одним нажатием кнопки я могу «связаться» с генеральным директором компании Patagonia на другом конце света или запустить кампанию, не выходя из собственной гостиной, пока просматриваю с друзьями реалити-шоу. Согласитесь, даже не верится, что технологии избавили нас от стольких препятствий. Но при свойственной нашей культуре одержимости карьерой мы легко можем стать собственными злейшими врагами: к этому ведут наши ожидания и давле-

ние, которое мы сами на себя оказываем. Кстати, согласно LinkedIn, 75% людей в возрасте от 25 до 33 лет испытали кризис четверти жизни, при этом основными причинами беспокойства стали «поиск работы или карьеры мечты» и «сравнение себя с более успешными друзьями». Я уверена, что вы тоже с этим сталкивались.

И это поистине ужасно, потому что заставляет нас тратить уйму времени и сил, гоняясь за тем, что на самом деле для нас не важно. На то, чтобы завидовать инстаблогерам, получающим кучу бесплатной дребедени, хоть вы и знаете, что девушку с 500 тыс. подписчиков усадили в ресторане с совершенно чужим ей человеком, чтобы сделать эти 700 «подлинных» фотографий. На то, чтобы тшиться стать «женщиной-предпринимателем-которая-добилась-всего-сама» только потому, что на вашей косметичке красуется слоган #girlboss*, — а ведь на самом деле вам никогда не хотелось владеть бизнесом. Мы каждый день сравниваем свой личный успех с успехами других, а это просто вредно и для ума, и для амбиций, и для удовольствия, которое мы получаем от жизни.

Если вам от этого станет легче, скажу, что это началось не вчера. «Теория социального сравнения» была разработана еще в 1950-е гг., а сейчас она стала более очевидной из-за нашей, похоже, неразрывной связи с социальными сетями. По словам автора этой теории Леона Фестингера, люди, которые не в состоянии ценить собственное мнение и способности, склонны сравнивать себя с другими. Начинается нередко с беспочвенных сравнений себя с теми, кто достиг небывалых высот; естественно, в результате вы оказываетесь в поезде бесконечной тревоги о собственном продвижении

* Girlboss («Начальница») — американский телесериал, героиня которого — деловая женщина, строящая бизнес с нуля.

в жизни. Звучит знакомо? Еще бы: все мы в нем побывали (а может быть, и сейчас там?).

Фестингер указал на два момента, которые имеют решающее значение для личного успеха человека. Во-первых, сравнение своих достижений с достижениями коллег и сверстников ведет к недовольству собой; во-вторых, если уж вам *так нужно* сравнить себя с кем-то, не выбирайте сверхуспешных людей, потому что в конечном итоге почувствуете себя совершенно бесполезным. Это обычный здравый смысл, но очень легко угодить в группу «Завистники» на WhatsApp, пребывая в которой думаешь, что преуспевают все, кроме вас. И пусть вы не завидуете реальным знакомым, объектом вашей зависти делается внешность какой-нибудь восходящей звезды фитнеса, накачавшей пресс, работая с личным тренером семь дней в неделю и беспощадно пичкая себя здоровой пищей.

Так как же преодолеть это пагубное чувство неполноценности? Будьте честны с собой: вы должны знать, чего хотите на самом деле, и готовиться к этому в том темпе, который вам подходит. Не быть генеральным директором в 24 года вполне естественно. Спустимся с небес на землю: до 40 лет актер Сэмюэл Л. Джексон не сыграл ни одной главной роли в кино, судья Джуди* ни разу не появилась на дневном телевидении, а дизайнер Вера Вонг не создала ни одного свадебного платья. Может быть, вы и поймете, чего хотите, но ваша мечта не исполнится еще лет 50, потому что разные люди «попадают в яблочко» на разных этапах жизни. Такие дела. Перестаньте делать из себя всемогущую машину успеха и сосредоточьтесь на собственных победах, неважно, больших или малых.

* Джуди Шейндли — американская телеведущая, судья, адвокат и писатель.

ЦИКЛ (НЕ)УВЕРЕННОСТИ

Об уверенности стоит поговорить, потому что именно в ней настоящая движущая сила нашего успеха. К сожалению, ее с легкостью можно разрушить на любом этапе жизни, и причин этому множество: дерьмовый начальник, токсичные отношения, лишний вес или самое убийственное: вы просто считаете себя непригодным к своей работе.

Я обозначу три препятствия на пути к уверенности в себе и в своей работе. Любое из них (или все они) может оказаться сдерживающим фактором и для вас лично, и для вашей способности к саморекламе.

1. ПРИЛИПЧИВОСТЬ ВЫСШЕГО РАЗРЯДА

Возможно, вы слышали эту фразу в применении к чересчур надоедливой девушке или парню, которые начинают планировать вашу свадьбу сразу после первого свидания; я, однако, говорю о *карьерных* «прилипалах высшего разряда». Вы их прекрасно знаете и в этом описании можете даже узнать себя.

Вы продолжаете работать в компании, даже если знаете, что ваш босс — полный придурок, компания безнадежно

закоснела и вам трудно найти стимулы, чтобы каждый день выходить на работу. Вы уже достаточно долго там проработали, чтобы понять, насколько вас недооценивают, и наблюдаете, как новички занимают очередные должности и поднимаются выше вас по карьерной лестнице, в то время как вы сидите и спрашиваете себя, почему вам так и не повысили зарплату, ведь вы об этом просили еще два года назад. Вы возмущены своим положением, но остаетесь на этой работе и тратите на нее всю свою положительную энергию. При каждой встрече вы плачетесь об этом друзьям (чем бесконечно их раздражаете) и вините свою нынешнюю компанию в том, что она отнимает все ваше время и мешает найти новую работу. Вы позволили компании поглотить себя, а ваша уверенность упала так низко, что вы больше не осознаете, на что способны.

Так что же происходит? Вы цепляетесь за работу, которая вам опостылела. За работу, которую, как вы знаете, могли бы — и хотели бы — выполнять лучше, но зверская неуверенность в себе так подавляет вас, что вы даже перестаете соображать, справляетесь ли со своими обязанностями, не говоря уже о том, чтобы предложить себя на новую должность.

Если с вами дело обстоит именно так, можно не сомневаться: вы прилипли намертво. Но я всегда говорю себе (и другим, кто оказался в лагере прилипал): только вы хозяин своих эмоций — и, самое главное, своих поступков. Перестаньте искать виноватых. Да, можно продолжать работать до поздней ночи, ждать повышения зарплаты и надеяться, что ваше усердие наконец оценят. А можно реалистически взглянуть на ситуацию и признать, что она вас не радует. Нужно выбраться из этой богомерзкой дыры и согласиться, что на этот раз трава «за забором» и вправду зеленее, а вы заслуживаете лучшего. Для этого совершенно необходимо осознать: состояние перманентного уныния не является для вас

обязательным или приемлемым и вы вовсе не собираетесь пребывать в нем до конца жизни.

Так как же с этим бороться? Простой, но эффективный способ — вести учет рабочих взлетов и падений. Хотя в маленькой черной книжице, хоть просто в приложении «Заметки» на iPhone, это поможет вам фиксировать происходящие события. Именно эта техника помогла мне в начале карьеры выбраться из тупиковой работы с мерзким начальником. Перечитав свои зафиксированные в записной книжке рабочие драмы, я наконец понял, почему провела в слезах бесконечные месяцы. Именно их фиксация помогла мне признать, что причиной моих эмоций служили вовсе не «критические дни», а невыносимый начальник, портивший мне жизнь. Когда вам открываются факты, как хорошие, так и дурные, становится легче выявить закономерности и определить настоящие проблемы.

2. С ЧЕГО НАЧАТЬ, ЕЛКИ-ПАЛКИ?

Когда вы поймете, что вам осточертело плакаться каждому встречному, включая продавца из магазина готовой еды, и пора что-то менять, начнется следующий этап: вы представления не имеете, с чего начать. Вы так давно выпали из потока жизни, что не понимаете, как в него вернуться. Вы не знаете, как сделать, чтобы вас заметили, и не хотите спрашивать друзей или коллег, чтобы не выглядеть некомпетентным. Ваши сверстники открывают собственный бизнес, а вы теряетесь, даже когда нужно подобрать подходящую к одежде обувь. Вы отчаянно хотите перемен, но не знаете, как распорядиться своим временем, чтобы что-то наконец изменилось. Вас окружают сплошные суперзвезды, которые каким-то чудом успевают ходить в спортзал, работать на двух работах, тусоваться, презентабельно выглядеть, правильно

питаться и делать вид, будто им все это нравится. Seriously, кто все эти люди?

Вы начинаете двигаться к одной цели, но, забуксовав, пере скакиваете к следующей. Поэтому вам не удастся завершить то, что нужно сделать, чтобы начать. Вы скупили все книги по саморазвитию, сходили на все мероприятия, способствующие карьерному росту, а ваш плей-лист подкастов не мог бы мотивировать сильнее, даже если бы его курировала сама Опра Уинфри. Но вы все еще не перешли от слов к делу и не начали ничего менять.

И вот что я вам скажу: такой «затык» — дело обычное. Особенно когда некому вас научить. Вы чувствуете себя одиноким и растерянным; вы почти отчаялись выбраться из болота, в которое угодили. Но есть и светлое пятно: вы покинули лагерь прилипал и теперь на правильном пути. Фиксируйте все, чем хотели бы заниматься, и беритесь первым делом за то, на чем можете реально сосредоточиться в данный момент. Это может зависеть от вашего текущего графика, от доступности тех или иных инструментов или просто определяться положительным воздействием, которое оказывает на ваше состояние выполненная задача. Помните: не обязательно, чтобы все решения пришли к вам одновременно. Так не бывает. Нужно просто покончить с проблемами, диктуемыми чувством долга, и с места в карьер рвануть навстречу собственным целям.

3. ПРОКРАСТИНИРУЮЩИЙ ПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Если вы по натуре перфекционист, то потратите уйму времени на отговорки, что «еще не полностью завершили работу». Беда в том, что она никогда не будет для вас «полностью завершена». Вы изводите себя, стараясь довести работу до идеального

состояния, и тем самым заведомо бракуете ее еще до того, как это смогут сделать другие. Вы вбили себе в голову, будто знаете, чего ищет потенциальный клиент или работодатель, и пытаетесь охватить все аспекты, не имея понятия, правильно или неправильно то, что вы делаете. Вы не ставите для себя дедлайнов, потому что заведомо не уложитесь в них, поэтому застреваете в этом бесконечном цикле, в котором не презентуете себя, боясь, что не продемонстрируете всех своих навыков или что ваша работа кому-то не понравится. Вы сами не заметите, что прошло уже полгода, а воз и ныне там. Все субботние вечера вы проводили на работе, а показать вам нечего; но когда у вас спрашивают, как дела, вы отвечаете: «Отлично, я почти закончил», прекрасно понимая, что это абсолютная ложь.

Так больше продолжаться не может. Страх, который заставляет вас показывать себя только в наилучшем виде, говорит о том, что вы так и будете упускать разнообразные возможности, будь то трудоустройство, поиск новых задач или честный рассказ о своих увлечениях, и навсегда останетесь невидимкой. Вы должны научиться преодолевать эту форму перфекционизма и поведать людям о своих талантах, пока не стало слишком поздно и вы окончательно не профукали свой потенциал. Я рекомендую многим своим друзьям такой шаг: создать портфолио или платформу, но до поры до времени держать их в секрете и не заставлять себя делать публикации, пока не освоитесь с этой мыслью. Очень важно фиксировать свои мысли на бумаге (или в любой форме, в которой вы решите творить) — это не позволит им затеряться в глубинах разума и стать лишь смутным напоминанием о том, чего вы могли бы достичь.

КОМПЕТЕНЦИЯ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

На все три вышеописанных фактора, препятствующих уверенности, влияет цикл компетентности/уверенности в себе. Впервые я узнала об этом из книги Кэролайн Форен «Уверенность» — это обязательное чтение для всех, кто хочет преодолеть недостаток уверенности. В этой книге автор объясняет, что у большинства из нас уверенность в себе растет лишь по мере того, как мы повышаем свою компетентность. Однако люди, которые стремительнее других продвигаются по карьерной лестнице, уверены в себе независимо от того, доказали ли они, что достаточно компетентны, чтобы полностью решить поставленную задачу. Вера в то, что работать, не зная результата, — это нормально, и готовность пойти на такой риск важнее безупречного набора навыков. Очень часто я вижу людей, которые не отправляют резюме на вакансии, не завоевывают новые сферы бизнеса и не живут полной жизнью, и все потому, что, еще не начав работать, слишком озабочены безупречностью собственных навыков.

Возьмем, к примеру, мою подругу Сару, амбициозную королеву развлекательной индустрии. Она была на седьмом небе от счастья, работая диджеем в клубах R&B и хип-хопа в Восточном Лондоне, и однажды ей предложили выступить в самое горячее время, среди хедлайнеров. Она пришла ко мне

в полном иступлении, уже убедив себя, что не справится. Возможно, я не особенно разбираюсь в тонкостях музыкальной сферы, но почти уверена, что репертуар, который она играла бы в 22:30, ничем не отличался бы от того, что она исполняет в 12:30 дня. Так от чего же она впала в такой ужас? Сара объяснила свои чувства: ей казалось, что она недостойна выступать в такое статусное время. Что бы о ней подумали, если бы она напортачила или вообще не справилась? Это было ее первое официальное выступление, и она решила, что нельзя так мощно стартовать в самый первый день.

Я разъяснила ей два момента: во-первых, она так и останется на разогреве, если не вырвется вперед и не овладеет вниманием зала в полночь; во-вторых, к тому времени все уже так напьются, что ей достаточно будет сыграть несколько легендарных треков, чтобы стать звездой. И я с гордостью сообщаю (и помню), что так она и сделала и звездой стала. Выпустив на свободу свою веру в себя, она продолжила оттачивать мастерство. За последний год Сара выступала для многих мировых брендов, а также на новогодних вечеринках в Ministry of Sound*. Она первой заявит, что пока только учится, но разница в том, что она одновременно еще и действует.

Вы можете всю жизнь ждать, пока ваши навыки достигнут совершенства, и при этом упустить шанс выяснить, насколько вы хороши на самом деле. «Делай так и сяк, пока не узнаешь как», «Помучишься, заодно и научишься»; «Иди напролом, а бойся потом» (моя личная мантра) — наверняка вы уже слышали эти присказки, но в них заключена великая жизненная правда. Могу гарантировать: если пойдете напролом, то, как ни странно, вам не придется «бояться потом»: выяснится, что все ваши навыки при вас. Почитайте книги

* Ministry of Sound — популярный ночной клуб в Лондоне.

о самых крупных знаковых фигурах бизнеса и увидите, что они не ждали, пока отточат все навыки и получат все ответы, — они как раз шли напролом, а разбирались уже по ходу дела.

Люди идут на многое, чтобы получить работу своей мечты, и если вы отчаянно хотите изменить свое положение, то нужно уметь мыслить альтернативно, чтобы прорваться. Одно из моих любимых интервью с Леди Гагой — то, в котором она призналась, что предлагала свою кандидатуру для выступлений, притворяясь собственным менеджером; при этом она имитировала британский акцент и даже вворачивала фразу: «Она сейчас в самой лучшей форме». Представьте трагикомическую ситуацию, если бы ее на этом поймали? Но ее не поймали, и такова реальность. Есть множество историй про успешных людей, которые целиком полагались на веру в себя, и именно поэтому мы восхищаемся ими сегодня.

Я не призываю вас говорить от чужого лица о своей «лучшей форме», но подчеркиваю: иногда, чтобы победить, необходимо идти напролом. Перед вами целый мир, но он так и останется неоткрытым и неисследованным, если вы не дадите себе шанса принять его. Вы не должны замыкаться в своих представлениях, в нынешнем окружении или в прошлом опыте. Когда доходит до дела, вас сдерживает только один фактор — вы сами, и только вы сами можете что-то изменить, чтобы улучшить ситуацию.

Роб Мур превосходно формулирует это в книге «Начни сейчас. Безупречным станешь после» (Start Now. Get Perfect Later): «Вы, вероятно, не были безупречны, когда в первый раз занимались сексом, но это не помешало вам попробовать снова». И теперь, напомнив вам о сексуальных конфузах, я перехожу к следующей главе.

Я задала нескольким восходящим звездам ряд вопросов и лучшие ответы включила в книгу, чтобы подзадорить читателей.

НАФИСА БАККАР,

генеральный директор Amaliah.com



Назовите одно из лучших своих качеств и расскажите, как вам удалось его выявить.

— Самое интересное, что, согласно статистике, когда людей спрашивают, чего они больше всего боятся, то они отвечают «публичных выступлений» даже чаще, чем «смерти». Вот какой ужас вызывают публичные выступления. Я думаю, отчасти это связано с тем, что у людей обычно не бывает возможности выступить на публике, поэтому я очень благодарна за то, что у меня в студенчестве эта возможность имела. Обучаясь в Лондонском университетском колледже (UCL), я была членом общества Enactus*, и нам приходилось выступать перед коллегиями, судьями и аудиторией. Я интроверт и поначалу думала, что мне нужно подпускать театральности, чтобы выглядеть уверенно и привлекать аудиторию, но теперь меня вполне устраивает мой собственный, весьма сдержанный стиль. Я уверена в себе, и мне не нужно кричать или повышать голос. Я уверена в том, о чем говорю, и это доходит до сознания слушателей.

* Enactus — сообщество студентов, ученых и бизнес-лидеров, поощряющее предпринимательскую и исследовательскую деятельность студентов.

Как людям взять на вооружение фразу «Иди напролом, а бойся потом»?

— Недавно я прочитала книгу Стормзи* «Восстань» (Rise Up), где он, в частности, говорит, что главное — освоить азы: приходить вовремя, наводить справки, посылать повторные электронные письма; это базовые моменты, которым вас никто не учит, но которые вы осваиваете в процессе. И в этом очень много правды. Например, перед каждой встречей с кем и где бы то ни было я всегда навожу справки об этих людях, всегда нахожу способ спросить: «Чем я могу вам помочь?», всегда знаю, чем они занимаются, и всегда оказываюсь на высоте. Импровизация должна быть хорошо подготовлена. Так, чтобы если ко мне обратятся с вопросом, мне всегда было что ответить.

Вы боретесь с синдромом самозванца? Если да, то какой совет вы дали бы людям, которые пытаются его преодолеть?

— Конечно, я с ним воюю! Если я хочу что-то сделать, но не уверена в себе, то должна по возможности приблизить желаемое к реальности. Скажем, если я хочу организовать масштабную совместную акцию, то вначале готовлю оформление, плакаты, чтобы с самого начала все казалось реальным, словно «это уже происходит». Это довольно эффективный способ, если вы хотите чего-то достичь, но еще не приступили к делу. Для меня это может быть написание речи, потому что я люблю выступать на публике. Кому-то поможет написание пресс-релиза или моделирование журнальной верстки будущей работы. Речь идет о том, чтобы воплотить идею в жизнь, чтобы вы были уверены, что это возможно, потому что в конечном итоге синдром самозванца коренится в отсутствии уверенности в себе.

* Стормзи — британский хип-хоп-музыкант, рэпер и автор-исполнитель.