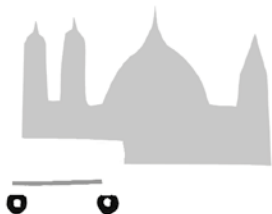


МИ ПРОЖИВАЄМО СВОЄ ЖИТТЯ ЕПІЗОДАМИ ТА ЕТАПАМИ



Через два місяці я збиралася вийти на роботу своєї мрії: перекладачем у Раді Європи в Страсбурзі, Франція. Та раптом втрутилася доля.

За півроку до цього моя перша серйозна робота після закінчення коледжу — перекладача та менеджера малих проєктів у паризькому офісі шведської компанії — раптово добігла кінця, коли цей офіс закрили під час одного з тих важких періодів в економіці, що ведуть до скорочень. Я працювала там більше року, тож мені надали невеличку вихідну допомогу. Непогано для дівчини у двадцять із чимось років. Невдовзі все стало ще краще.

Мені була потрібна робота, і це змусило звернути увагу на Раду Європи, яка для молодії та недосвідченої *тої*⁷ видалася найкращим роботодавцем у полі мого

⁷ Мене (франц.).

зору. Я склала кваліфікаційний іспит, і мені запропонували місце перекладача з наступної сесії, що розпочиналася восени. Вирішивши використати свою вихідну допомогу для подорожей в Америку та Грецію і піддавшись пориву, я в останню мить зі знижкою від *American Express*⁸ рвонула на вихідні до Стамбула.

В автобусі, коли ми їхали з аеропорту до готелю, привабливий хлопець із трохи довгим кучерявим волоссям, блакитними очами та розкішною засмагою сказав мені французькою: «*Vous êtes très intelligente de voyager avec un p'tit sac*» («Ви дуже розумна, якщо подорожуєте з такою невеликою кількістю речей»).

Я завжди так подорожую, але не в цьому випадку, оскільки я залишила свою валізу в Афінах.

Я вирішила, що він був турком. Але помилилась.

Він був американцем з Нью-Йорка, який так само скористався шансом вирушити у подорож зі знижкою з Афін до Стамбула.

Він став моїм супутником на наступні кілька днів, а тоді ще на кілька днів у Афінах, а тоді ще на кілька днів, а після того я вже була безнадійно в нього закохана.

Ми були не проти продовжити наші стосунки, але він рушив до Америки, де мав захищати докторський ступінь. Я повернулася у Францію. Наступного тижня я повинна була прийняти рішення, яке виявилось найважливішим у моєму житті. Класика: робота, чоловік, місто, країна?

⁸ Американська корпорація з надання фінансових послуг. — Прим. пер.

Знайома ситуація? Країна, місто, чоловік, робота. Чоловік чи робота... робота чи чоловік?

Забудьте про всі мої попередні плани та мрії. Я обрала хлопця та Нью-Йорк, які ось уже понад тридцять років є моїми чоловіком та домом. Я ніколи так і не втілила своєї давньої мрії про роботу в Раді Європи.

Ми так багато плануємо у бізнесі та житті. Урок за-своєно. Усяке трапляється. Обставини та події часто є непередбачуваними.

Ми проживаємо своє життя епізодами та етапами. Епізодами, тому що вони є майже самодостатніми та дещо довільними, принаймні стосовно часу та місця. Етапами, тому що кожний наступний виростає з попереднього, вони є лінійними та у багатьох випадках невідворотними, як дорослішання або перша професійна робота людини. Бізнес також проживають епізодами та етапами, і часом він безжально розбиває наші пристрасні захоплення та відмітає деякі з наших найкращих здібностей як звичайні або недоречні.

.....

СЛІДУЮЧИ ЗА СВОЇМИ ТАЛАНТАМИ

Один з етапів мого життя розпочався, коли я підлітком відкрила у собі пристрасть до мов — моєї рідної французької (я жила у Східній Франції), дедалі важливішої англійської та німецької старого світу, на той час першої мови в Європі (хоча ніхто за межами Німеччини це визнавати не хотів). Коли нам щось добре

дається — а мені дуже добре давалося вивчати мови — хіба ми не пишаємося цим, хіба це не мотивує нас працювати в даному напрямку, хіба нас не заохочують до цього інші? Звичайно, так. Люди, яким в дитинстві добре дається музика, танці або, наприклад, спорт, зазвичай присвячують вільний час розвитку своїх талантів і роблять це із задоволенням; вони досягають певних висот, а деякі навіть стають професіоналами. Але так буває не завжди.

Мій інтерес до мови та культури сприяв тому, що я спочатку стала ученицею за обміном у старшій школі поблизу Бостона, потім студенткою коледжу в Парижі, а насамкінець допоміг мені потрапити в Америку, щоб бути там із Едвардом, моїм майбутнім чоловіком, і працювати у відомих сферах. Спочатку я займалася перекладом, у тому числі і для ООН, тоді, слідуючи за своєю пристрастю, почала важко працювати на найнижчій з низьких посад у нью-йоркському офісі компанії *Food and Wine from France*⁹. Згодом я перейшла до нью-йоркської фірми з піару та реклами, де скористалася своїм французьким спадком та невеликими знаннями, щоб стати директоркою *Champagne Bureau*¹⁰, торговельної організації та американського відділу *CIVC (Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne)*¹¹ і просувати індустрію шампанського. Саме тоді — рахуючи і стажування у роки коледжу, і роботи для

⁹ Їжа та вино з Франції (англ.).

¹⁰ Бюро шампанського (англ.).

¹¹ Міжпрофесійний комітет шампанського вина (франц.).

новачків — я справді навчилася бізнесу та отримала користь від батьківських напучувань американського власника агентства.

Іти на ту першу професійну посаду у сфері піару було досить ризикованою справою. Як я вже зазначала, я не мала жодної підготовки і тому боялася втратити нову роботу. Навіть перебування у власному офісі — на П'ятій авеню у Нью-Йорку! — спочатку нервувало мене. Саме тоді я дізналася дещо про себе і про долання страхів та тривог.

Можливо, ви, як і я, можете згадати, як, прийшовши на свою першу справжню роботу або отримавши нову посаду після підвищення, мучилися сумнівами, чи зможете задовольнити очікування свого роботодавця, якими б вони не були. Виявилось, що одними з перших моїх завдань будуть публічні виступи та радіоінтерв'ю, а це саме ті справи, які перебувають у топі найпоширеніших страхів і тривог людей. Я не пов'язувала необхідність присутності на радіо з цією роботою раніше і ніколи не уявляла, що робитиму це, але мій бос пояснив, що тут я мала гарну можливість для себе і що спілкуватися з медіа було одним з обов'язків, які я мала виконувати в рамках своєї нової роботи.

Шампанське — це традиційний напій для зустрічі Нового року, і величезний процент його річного споживання припадає на період від кінця листопада до 1 січня. Тож не дивно, що це також і головні тижні для виходу статей та інтерв'ю про шампанське. Роками я безліч разів розповідала про те, як відкоркувати

пляшку, зазвичай в останні кілька днів грудня. Перша можливість виголосити таку промову випала мені саме тоді, коли я почала працювати на тій новій роботі. Мені сказали, що я маю запропонувати радіостанціям можливість провести інтерв'ю про шампанське і що саме мене би потім інтерв'ювали, здебільшого наживо!

Скажімо так, — *entre nous*¹² — це неабияк мене схвилювало. Я досі пам'ятаю, яку слабкість відчувала у руці, коли піднімала слухавку, щоб подзвонити на першу радіостанцію та запропонувати їм історію про шампанське. Мені не потрібно було хвилюватися, вони все одно не відповіли!

Я знайшла запилюжені старі листи із заявками у теці. Тепер я могла би просто здути з них павутиння та розіслати тим самим людям, які ігнорували їх, відколи відмінили «сухий закон» в США. Але я зрозуміла, що маю перевагу — автентичний французький акцент, який люди в Нью-Йорку часто вважали чарівним. Мені потрібна була можливість поговорити напряду з кимось, хто справді міг би прийняти рішення. Як резюме складається так, щоб вас покликали на співбесіду, так і лист із заявкою слід написати так, щоб його не лише прочитали, а й запам'ятали — і щоб це зробила потрібна людина. (Є також і усні версії заявок, які треба відшліфувати для використання їх по телефону та особисто.) Також мені треба було визнати, що багато заявок просто десь накопичуються і їх ніхто не читає. (Чи ми не робимо цього постійно з електронними

¹² Між нами (*франц.*).

листами зараз?) Тож спершу я зателефонувала, щоб дізнатися ім'я поточного менеджера бронювання. Це виявилось дуже важливим. (Ніколи не робіть помилки в іменах та не надсилайте лист комусь, хто вже не обіймає цю посаду.) Я переадресувала листи відповідним особам, завжди додаючи маленьку французьку фразу на початку листа, що одразу виділяло людину з-поміж інших. Далі починалася справжня робота. Знаючи з самого початку, що успіх буде незначним, я телефонувала і телефонувала на станції по всій країні. Згодом почала телефонувати по другому колу.

Часом люди були зайняті або просто не хотіли говорити зі мною (однією з навичок, необхідних для продажів, є здатність прийняти відмову). Часом мені щастило — люди пам'ятали мене ще з листа із заявкою. Часом мені дуже щастило і вони самі телефонували мені після отримання листа (очевидно, у цих випадках моя заявка ідеально вписувалася у їхній режим роботи). Але здебільшого я телефонувала, телефонувала і телефонувала. Коли ж мені вдавалося додзвонитися і поговорити з тим, хто приймав рішення, в тому числі і попереднє, я насолоджувалася, відчуваючи справжній успіх. «О, це французький акцент?» Тоді я розуміла, що вони були на гачку і що я мала гарний голос для радіо. Ми говорили по телефону про все, про що вони хотіли говорити — від розповідей про їхню подорож до Парижа до моїх рекомендацій щодо французького ресторану у Нью-Йорку. Поки ми сміялися і налагоджували зв'язок — ключовий елемент в успішному бізнесі, призначалися інтерв'ю за

інтерв'ю. І з кожним проведеним інтерв'ю — від хвилинних появ до програм на годину із вхідними дзвінками — я не лише подолала свої страхи, а й виявила, що мені подобалося давати інтерв'ю і що я мала талант до цього. Я навчилася робити більше, ніж очікувалось, і зрозуміла, як багато в бізнесі гарних ідей, але значення має їхнє виконання. І ви можете бути найбільш ефективними, коли пристосовуєте свої особливі таланти до завдань, які маєте виконати. (Що у вас є такого, чого не було у ваших попередників і немає у ваших колег? Можливо, просто краща робоча етика або помітний та приємний акцент.) До того ж є нові підходи до старих добрих ідей, які я, наприклад, змогла знайти у старих листах із заявками. Приємно вразивши свого боса, я дала п'ятдесят три інтерв'ю того першого сезону порівняно з трьома у попередньому. Це були результати, варті року роботи, проте досягнуті за кілька тижнів, і вони надзвичайно підвищили мою ділову впевненість. І це стало цілим етапом у моєму житті та кар'єрі. *C'était le bon temps*¹³.

Я і досі могла би робити це — просувати шампанське по всій Америці. Це чудова робота. Я швидко рухалася до вершини і могла стати головою цієї піар-фірми із багатьма її плюсами, коли її власник пішов на пенсію. Натомість я скористалася шансом і вибрала невідомий мені шлях, і це все змінило. Ми проживаємо наші життя та кар'єри епізодами й етапами, але все можна змінити, скориставшись одним прорахованим шансом (читайте:

¹³ Це був гарний час (франц.).

ризиком). І не завжди є можливість контролювати час появи певних шансів. Контролювати свої страхи та тривоги, не дозволяючи їм диктувати рішення передчасно — це також складова гарного професійного набору навичок. У важкі економічні часи страх особливо має тенденцію водити нас за ніс, і цьому важко опиратися, але допомагає, навіть якщо ти просто знаєш про це.

.....

ПОЧАТОК КАР'ЄРИ БЕЗ *PISTON*¹⁴

Отримання мною тієї посади у *Champagne Bureau* в Нью-Йорку було комбінацією удачі та вмінь. Без сумнівів, це був саме той випадок, коли ти опиняєшся у правильному місці у правильний час. Але це вдалося не через нетворкінг або зв'язки. У Франції та в інших місцях, маючи певний «блат», часто можна отримати свою першу або другу роботу. Французькою ми називаємо це *piston*, а я цього не мала... Мені це було до болю відомо, коли я ходила вулицями Парижа та Нью-Йорка, шукаючи підходящу роботу. У мене не було ні батька чи дядька, ні сестри чи брата, які могли би подзвонити колезі щодо мене. В Америці, де становище людини визначається її здібностями, офіси з розподілу у коледжах і часом наставник-професор відіграють більшу роль, ніж вони мали би в Європі, у допомозі комусь розпочати професійний шлях. Не те що певний нетворкінг та особисті знайомства не є корисними, особливо на шляху розвитку

¹⁴ Поршень, «блат» (*франц.*).

і просування вперед, але в Америці без особливого клопоту можна потрапити на співбесіду власними силами.

У Франції панує більш клубна атмосфера, і я не зможу вам сказати, скільки разів мене просили допомогти сину або доньці, племіннику чи племінниці друга або колеги отримати роботу або посприяти стажуванню у Нью-Йорку. Зазвичай я роблю все, що можу, щоб допомогти, пам'ятаючи про те, як це — бути молодим і повним мрій, а також про сум'яття та часом навіть відчуття безнадійності на цьому етапі життя. Мені не завжди подобалося, коли молодий кандидат був пов'язаний із топовим керівником у *LVMH*, адже тоді від тебе очікували, що ти створиш посаду, якщо вже не створив її, із його чи її іменем, дивовижним чином уже «приєднаним» до цієї особи, проте неважко зрозуміти батьків та родичів, які хочуть зробити все, що можливо, аби допомогти своїм близьким.

Мені нагадали про те, як важко пробитися вперед без хоча б якогось наставництва та *piston*, коли я зустріла Марію, європейку віком за двадцять п'ять, яка застрягла на своїй посаді внизу кар'єрних сходів, жила у не найцікавішому, блідому європейському місті і відчайдушно прагнула перейти на наступний етап свого життя. (Пам'ятайте: те, що ви застрягли на певній стадії, не означає, що ви не можете з неї вийти; звісно, зробити це слід якомога швидше, проте це може статися і пізніше.) Її історія нагадала мені про старий європейський стиль та звичаї, які я знала, але від яких віддалилася, проживаючи в еkleктичній природі та культурі Нью-Йорка.

НАСТУПНИЙ ЕТАП МАРІЇ

Марія — висока, приваблива жінка, обдарована і в точних науках, і в мовах. Найкраща студентка, вона здобула ступінь магістра біології та отримала роботу у неприбутковому центрі дослідження раку у невеликому місті за півтори години їзди від місця, де живуть її батьки. І там вона залишалася на низькооплачуваній роботі два, три, чотири роки, а тоді і п'ятий рік. Вона прагнула наступного етапу в особистому та професійному житті, але не могла побачити шлях до нього. Вона мала жахливого боса, робота виявилася нецікавою, жінка була прикута до свого тісного робочого місця, тож мала небагато можливостей дослідити ринок праці в іншому місті. До того ж Марія не мала грошей. Вона могла розраховувати хіба на допомогу своїх батьків, які мали скромні прибутки і допомагали доньці вести надзвичайно скромний спосіб життя. Не надто приваблива картинка чи рожеве майбутнє. Впевнена, багато людей знають когось, хто перебуває у схожій ситуації, або можуть самі відчувати те, що відчувала Марія.

Наші шляхи перетнулися, коли Марія на умовах фрілансу писала про здоров'я та харчування, і я була вражена спочатку її знаннями, а зрештою і її особистістю, не кажучи вже про здатність жінки спілкуватися німецькою, англійською, французькою, італійською та іспанською мовами. «Мені було так нудно на роботі та вечорами, що я слухала пісні й підспівувала їм цими мовами і читала новини та статті в інтернеті, щоб

навчатися і вдосконалювати свої знання», — пояснила вона мені, ніби це була дріб'язкова справа.

Особисто я зустрілася з Марією вперше у Нью-Йорку, коли видавництво, заплативши за її одно- чи дводенний візит, запросило жінку для співбесіди. Вона була настільки схвильована цією можливістю, що впала у справжній розпач та розчарування, коли на шляху до її мрії стала тяганина з візою.

Ця життєва ситуація дуже розчулила мене, тож я порадила Марії бути терплячою і пообіцяла спробувати їй допомогти. Я знала, що зможу це зробити, але не хотіла давати їй непотрібних надій, що її проблеми буде вирішено помахом чарівної палички. Я запросила жінку провести трохи часу з нами у Франції, де познайомила-ся з нею краще та спробувала дізнатися, що вона справді хотіла робити. Марія зізналася, що згодна займатися будь-чим — так відчайдушно вона прагнула забратися зі своєї роботи та міста, де, якщо ти молода і не маєш пари, — це сигнал вийти заміж та переїхати.

Після довгих обговорень її вподобань і того, що їй не подобалося, її пристрасних захоплень та страхів, талантів, навичок та мрій ми звузили коло до реалістичних можливостей, починаючи з того, що робота мала бути в Європі, де жінка могла би працювати за відповідними документами і не була б занадто далеко від родини. Їй подобалася видавничча справа, але ми вирішили нею не обмежуватись, а натомість зосередитися на всіх роботах, де вона могла б використати свої сильні презентаційні та організаційні навички для представництва

компанії у менеджменті — управлінні проектом або керівництві маленьким відділом, чи можливо, у маркетингу або у сфері зв'язків із громадськістю. Ми вдосконалили її резюме, яке через те, що вона мала лише одну роботу, сильно применшувало її навички, досягнення і те, що вона могла би дати працедавцю. Ми склали список усього того, що Марія могла б запропонувати будь-якій компанії — від мов та комунікаційних навичок до знань з математики, точних наук, комп'ютерних навичок та більше — усіх тих речей, на підтримку яких вона мала багато доказів. Ми переписали резюме: додали нові пункти, щоб підкреслити її навички та досвід конкретними даними про те, яку роботу Марія може виконувати, а не лише тим, що вона зробила в минулому в сенсі навчання та опису роботи. Інакше кажучи, тепер резюме свідчило про те, що вона мала кваліфікацію для набагато вищої і ширшої за обов'язками посади, ніж та, яку вона займала. І це була правда.

Я пояснила Марії, що, аби знайти щось варте уваги, може знадобитися рік, тож треба бути терплячою. Вона мала таку розкіш, як час — їй ще не виповнилось і тридцяти. (Спробуйте сказати це комусь, хто прагне пробитися в житті.) Я відрекомендувала жінку кільком знайомим та надіслала їй резюме десятку інших. Вона отримала запрошення на співбесіду від компанії в Парижі — глобальної групи в сфері туризму та готельного бізнесу, якій був потрібен хтось у команду піару та маркетингу. (У своїй неприбутковій фундації Марія здійснювала розсилки та допомагала планувати

дослідницькі конференції, тож мала непоганий досвід, який можна було використати на новій посаді. До того ж усі ті мови...) Я розуміла, що мала провести її через весь цей процес, та нагадала собі, що наставництво — це не лише відчинення дверей, а і проведення людей крізь них.

Марії було лячно і вона почувалася неготовою до нової посади, але, звичайно, була приємно схвильована цією співбесідою, яка постійно переносилася з Парижа до Рив'єри, щоб підлаштуватися під розклад жінки з відділу кадрів. Фальш-старт, без сумнівів, емоційно були складними для Марії. По телефону і через електронні листи з Нью-Йорка я готувала її до співбесіди. Зрештою, вона мала дуже маленький досвід у співбесідах. Я провела з нею підставну співбесіду. Ми обговорили вірогідні запитання та прорепетирували її відповіді. «Якими є ваші сильні сторони? Ваші слабкі сторони? Що ви принесете саме на цю роботу? Що цікавить вас у цій компанії та на цій посаді? Чи не проти ви працювати понаднормово? Подорожувати? Змінити місце проживання? Чому ваш попередній досвід є релевантним?» Найскладнішим запитанням стало те, що стосувалося прийнятної зарплатні. Марія була готова згодитися майже на будь-яку запропоновану, але я переконала її, що сума, менш ніж удвічі більше за ту, що вона заробляла наразі, є недостатньою, щоб переїхати до Парижа та жити пристойно, хоч і не в розкоші. «Дочекайся гарної пропозиції, Маріє, адже наразі ти не безробітна», — переконувала я її.