КАРЬЕРА

Инструкция по выживанию



МАКСИМ БАЙТОВИЧ

КАРЬЕРА

Инструкция по выживанию

Максим Байтович

Карьера. Инструкция по выживанию

«Автор»
2026

Байтович М.

Карьера. Инструкция по выживанию / М. Байтович — «Автор», 2026 — (Инструкция по выживанию)

Тебе с детства твердили: «Найди дело по душе — и не проработаешь ни дня». Но ты проработал. И до сих пор не знаешь, кем хочешь быть, когда вырастешь. Понедельник вызывает тошноту, просить повышение стыдно, начальник — мудак, коллеги бесят. Ты выгорел, но боишься что-то менять, потому что стабильность — миф, а до пенсии ещё пахать и пахать.Эта книга — не про «мышление миллионера» и не про успех за пять шагов. Это честный разговор о работе, деньгах и поиске себя без пафоса и волшебных пенделей.За 9 глав ты:— Поймёшь, почему не знаешь, чего хочешь, и как перестать ждать озарения.— Разберёшься в вариантах: найм, фриланс, своё дело — без иллюзий.— Научишься просить повышение и говорить о деньгах без стыда— Узнаешь, как не выгореть дотла и когда пора менять не профессию, а компанию.— Поймёшь, как строить карьеру в мире, где стабильности больше нетБез чудес. Без «соберись, тряпка». С юмором, честностью и конкретными инструментами. Потому что твоя карьера — это твоя ответственность.

© Байтович М., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» — вопрос, который всех сломал 5
Глава 2. Офис, фриланс, найм, своё дело: кто все эти люди и кем быть тебе 8
Глава 3. Тест на профориентацию врёт, но есть способ лучше 12
Глава 4. Карьерный рост: вертикаль, горизонталь и «я просто хочу больше денег» 15
Глава 5. Как просить повышение и не умереть от стыда 18
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Карьера. Инструкция по выживанию

Глава 1. «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» — вопрос, который всех сломал

«В 16 лет я должен был выбрать профессию на всю жизнь. Я не знал, чего хочу. Я вообще ничего не знал о жизни — только школу, двор и компьютерные игры. Но мне сказали: "Выбирай, иначе будешь дворником". Я выбрал. Оказалось — не то. Теперь мне 30, и я до сих пор не знаю, кем хочу стать, когда вырасту. И знаете что? Это нормально. Ненормально другое: что мы спрашиваем этот вопрос у детей, а потом удивляемся, что они несчастны».

Часть 1. Почему вопрос «кем ты хочешь стать» — идиотский

Давай честно. В 16 лет ты знал о мире профессий примерно ничего. Врач, учитель, пожарный, милиционер, «бизнесмен», «компьютерщик». Всё. Никто не рассказывал тебе про UX-дизайнеров, продакт-менеджеров, девопс-инженеров, специалистов по кибербезопасности, аналитиков данных, HR-бизнес-партнёров. Да этих профессий тогда ещё и не существовало.

Но тебя заставляли выбрать. И ты выбирал из того, что знал. Экономист? Да, говорят, платят. Юрист? Солидно. Журналист? Красиво звучит. Маркетолог? Модно.

А потом ты выходил на рынок и понимал: экономистов — как грязи, половина работают не по специальности. Юристов — ещё больше, берут только со связями. Журналистика — это не разоблачения, а копирайтинг за копейки. Маркетинг — это не креатив, а Excel и отчёты.

И ты стоишь с дипломом, который выбрал в 16 лет, и думаешь: «Кто мне это подсунул? И что мне теперь делать?»

Стендап-вставка:

«Моя профориентация в школе выглядела так: тётенька раздала листочки с картинками. На одной был человек с молотком, на другой — с книжкой. Я выбрал книжку, потому что молоток — тяжело. Так я стал гуманитарием. Теперь я пишу тексты, а мой одноклассник, который выбрал молоток, кладёт плитку и зарабатывает в три раза больше. Может, надо было спросить не про инструмент, а про зарплату?»

Часть 2. Миф о «призвании» и «деле всей жизни»

Нам с детства вбивают в голову романтическую чушь: «У каждого есть призвание. Найди дело по душе — и не проработаешь ни дня».

Это красивая сказка. Но давай посмотрим правде в глаза:

Миф №1: Призвание есть у всех.

Нет. Некоторым людям просто нужна нормальная работа, которая не бесит, платит деньги и оставляет время на жизнь. Они не горят ничем. Они не мечтают о «деле жизни». И это нормально. Ты не сломанный, если у тебя нет «призвания».

Миф №2: Призвание — это что-то одно на всю жизнь.

Человек в среднем меняет 5-7 профессий за жизнь. Не работ, а именно сфер деятельности. То, чем ты горел в 20, может надоесть в 35. То, что казалось скучным в 25, станет интересным в 40. Ты меняешься — меняются твои интересы и возможности. Призвание — это не точка на карте, это направление движения.

Миф №3: «Не проработаешь ни дня» — враньё.

Любая работа иногда бесит. Даже любимая. Даже у блогеров, актёров и рок-звёзд. Есть рутина, есть скучные задачи, есть сложные клиенты, есть дедлайны. Разница между любимой и нелюбимой работой не в том, что первая — вечный праздник. Разница в том, что в первой ты понимаешь, ЗАЧЕМ терпишь рутину.

Часть 3. Как искать не «призвание», а подходящую работу

Итак, если никакого магического «призвания» нет, как искать?

Метод трёх кругов.

Представь три пересекающихся круга:

Что я умею? Твои навыки, знания, опыт. Не «о чём мечтаю», а что ты реально делаешь руками и головой. Писать тексты? Считать бюджеты? Объяснять сложное простым языком? Организовывать людей? Чинить технику? Продавать?

За что платят? Не все навыки монетизируются. Ты можешь виртуозно вырезать фигурки из мыла, но рынок за это платит копейки. А можешь сносно настраивать рекламу — и получать нормальные деньги. Это несправедливо, но это рынок. Надо знать, что востребовано.

Что меня не бесит? Не «что я люблю до дрожи», а «что я могу делать 8 часов в день и не сойти с ума». Может, ты не обожаешь Excel, но он тебя не раздражает. Может, ты не фанат звонков, но после разговора с клиентом не хочется повеситься. Это уже база.

Твоя задача — найти пересечение этих трёх кругов. Не идеальное. Просто рабочее.

Пример:

— Я умею: писать тексты, объяснять сложное, редактировать чужое.

— За это платят: копирайтинг, технический райтинг, SMM, контент-маркетинг.

— Что меня не бесит: писать тексты — ок, звонить — нет, руководить — не сейчас.

— Вывод: мне подходит работа автором или редактором в штате или на фрилансе, без холодных звонков и управления людьми.

Это не «призвание». Это трезвый выбор. Но он даёт деньги, спокойствие и пространство для жизни. А призвание, если оно есть, можно искать в хобби.

Часть 4. Что делать, если ты до сих пор не знаешь, чего хочешь

План действий, максимально простой.

Шаг 1: Перестань ждать озарения.

Озарение не придёт. Ты не проснёшься однажды утром с готовым ответом. Ответ появляется только в процессе. Пробовать — узнавать — корректировать.

Шаг 2: Вспомни, что ты уже делал.

Составь список всего, чем ты занимался: работы, подработки, стажировки, волонтёрство, хобби, помощь друзьям. Напротив каждого пункта напиши: что именно тебе нравилось, а что бесило? Не «работа в целом», а конкретные задачи. «Нравилось общаться с клиентами, бесило заполнять CRM». Это уже данные.

Шаг 3: Поговори с живыми людьми.

Найди людей, которые работают в сферах, которые тебе интересны. Не читай статьи «10 лучших профессий 2024 года». Поговори с живыми. Спроси: «Как выглядит твой обычный день? Что самое сложное? Сколько реально платят?». Это отрезвляет лучше любого теста.

Шаг 4: Протестируй.

Хочешь в дизайн? Не увольняйся. Сделай один проект для портфолио на выходных. Хочешь в продажи? Попробуй продать что-то на «Авито» и посмотри, как тебе процесс. Хочешь в IT? Пройди бесплатный курс по Python и пойми, тошнит тебя от кода или, наоборот, заходит. Тест — это не 3 года института. Тест — это 2 недели и честный ответ: «Моё / не моё».

Упражнение на сегодня:

Нарисуй три круга на листке: «Умею», «Платят», «Не бесит».

Заполни каждый. Честно. Без «надо было выбрать другое».

Посмотри на пересечение. Есть ли там что-то? Если да — это твоя рабочая зона. Если нет — подумай, какой круг можно расширить. Подтянуть навыки? Узнать про рынок? Попробовать то, что ещё не пробовал?

Глава 2. Офис, фриланс, найм, своё дело: кто все эти люди и кем быть тебе

«Офисные говорят: "Фрилансеры бездельники, спят до обеда". Фрилансеры говорят: "Офисные рабы, сидят под лампой с девяти до шести". Предприниматели говорят: "Вы все работаете на дядю". А дядя говорит: "Я работаю на всех вас и сплю по четыре часа". Каждый уверен, что его способ страдать — правильный. Давай разберёмся без сектантства».

Часть 1. Офис: он не только про печеньки и кулер

Когда говорят «работа в офисе», многие представляют либо ад из «Офиса» (сериал), либо рай из Google (гамаки, смузи, массаж). Правда посередине.

Что такое офис на самом деле:

— Ты приходишь в одно и то же место в одно и то же время. Это дисциплинирует. Или душит — зависит от тебя.

— У тебя есть коллеги. Живые люди, с которыми можно пообедать, посмеяться, поссориться из-за кондиционера. Ты не один.

— У тебя есть начальник. Он ставит задачи и оценивает результат. Иногда он мудак, иногда — нормальный.

— Тебе платят зарплату два раза в месяц. Предсказуемо. Даже в кризис ты получаешь свои деньги (пока компания жива).

— У тебя есть соцпакет: отпуск, больничный, иногда ДМС, иногда печеньки. Ты защищён трудовым кодексом.

Что бесит в офисе:

— Дорога. Час туда, час обратно — это 40 часов в месяц. Почти рабочая неделя.

— Совещания. Половина встреч не нужна. Ты сидишь и тупишь в телефон, пока кто-то обсуждает бюджет на скрепки.

— Политика. Кто кому что сказал, кого повышают, а кого нет. Интриги, сплетни, борьба за ресурс.

— Дресс-код, правила, корпоративы. Ты должен быть «частью команды», даже если команда тебе не близка.

— Отсутствие гибкости. Надо быть в 9, уйти в 18, даже если ты всё сделал за 4 часа.

Стендап-вставка:

«Я работал в офисе, где был "фруктовый день" по средам. Приносили яблоки и груши. Это считалось преимуществом компании. На собеседовании HR говорила: "У нас фруктовые среды!" Я серьёзно думал, что это шутка. Оказалось — нет. Люди реально выбирают работу из-за яблок. Потому что зарплаты везде одинаковые, а яблоки — вот они».

Часть 2. Фриланс: свобода, о которой ты мечтал (и её цена)

Фриланс звучит как мечта: просыпаешься когда хочешь, работаешь откуда хочешь, никаких начальников, сам себе хозяин. Это правда. Но есть нюансы.

Что такое фриланс на самом деле:

— Свобода. Ты реально сам решаешь, когда работать. Хочешь — ночью. Хочешь — с Бали. Хочешь — в трусах и с котом на коленях.

— Ты выбираешь проекты. Не нравится клиент — не работаешь с ним (если есть на что жить).

— Ты можешь зарабатывать больше. В офисе твоя зарплата ограничена ставкой. На фрилансе — только твоей способностью продавать себя и временем.

— Ты развиваешься быстрее. Потому что если не развиваешься — не ешь. Мотивация железная.

Что бесит во фрилансе:

— Нестабильность. Месяц густо — месяц пусто. Ты должен всё время искать клиентов, продавать, договариваться. Это вторая работа.

— Нет больничного и отпуска. Заболел — не работаешь — не получаешь. Уехал в отпуск — тратишь отложенное. Трудовой кодекс не защищает.

— Одиночество. Ты сидишь дома. С котом. Кот не обсуждает с тобой проекты. Коллег нет, поболтать не с кем, мозг закисает без людей.

— Ты сам себе бухгалтер, маркетолог, продажник и уборщица. Работа не заканчивается, когда ты закончил проект. Она заканчивается никогда.

Стендап-вставка:

«Когда я ушёл на фриланс, я думал, что буду много гулять. Парк, солнце, ноутбук. На деле я сидел дома 24/7 и забывал чистить зубы до обеда. Моя кошка стала моим HR-директором. Она смотрела на меня как на неудачника. Я отчитывался перед ней о доходах. Она молчала. Это хуже, чем выговор от начальника».

Часть 3. Своё дело: мечта и ужас в одном флаконе

Предпринимательство — это священная корова. «Будь сам себе хозяином! Строй бизнес! Создавай империю!» Давай без розовых соплей.

Что такое своё дело на самом деле:

— Ты создаёшь что-то своё. Это мощное чувство. Продукт, компания, команда — твоё.

— Потенциальный доход не ограничен. Ты не продаёшь время, ты строишь систему. Если система работает — ты можешь зарабатывать, пока спишь.

— Ты решаешь ВСЁ. Никто не говорит тебе, что делать. Ты — последняя инстанция.

Что бесит в своём деле:

— Ответственность 24/7. Клиент звонит в воскресенье? Ты берёшь. Налоговая проверка? Ты решаешь. Сотрудник уволился? Ты закрываешь дыру.

— Первые годы — ад. Ты работаешь больше, чем в офисе, за меньшие деньги. Статистика: 90% бизнесов умирают в первые 3 года.

— Ты не уходишь с работы. Работа всегда с тобой. В отпуске, в выходные, в постели перед сном. Ты думаешь о бизнесе.

— Ты рискуешь своим. Не чужим бюджетом. Своими деньгами, временем, нервами.

Часть 4. Как выбрать свой формат (и не пожалеть)

Нет правильного ответа. Есть правильный ответ ДЛЯ ТЕБЯ СЕЙЧАС.

Вопросы, которые нужно себе задать:

Что для меня важнее: стабильность или свобода?

Готов ли ты к месяцам без денег ради потенциально большего дохода? Или тебе нужно знать, что 5-го и 20-го числа на карту упадёт зарплата?

Я командный игрок или одиночка?

Тебе нужны коллеги, движуха, обсуждения? Или ты счастлив один, в тишине, только ты и задача?

Сколько я хочу нести ответственности?

Офис — минимум (отвечаешь за свои задачи). Фриланс — средне (отвечаешь за себя). Бизнес — максимум (отвечаешь за всех).

Чего я хочу от жизни в целом?

Работа — это не всё. Если у тебя трое детей и ипотека, возможно, фриланс без подушки — плохая идея. Если ты молод, без обязательств и хочешь пробовать — время сейчас.

Матрица выбора (упрощённая):

Хочу Готов к риску Не готов к риску

Свобода Своё дело Фриланс с постоянными клиентами

Стабильность Стартап в найме (работа в молодой компании) Офис, найм

Это не приговор. Это точка старта. Через год ты можешь захотеть другого — и это нормально.

Упражнение на сегодня:

Напиши три сценария для себя на ближайшие 3 года:

— Сценарий А: остаюсь в найме, расту в должности/зарплате.

— Сценарий Б: ухожу на фриланс/самозанятость.

— Сценарий В: запускаю своё дело.

Для каждого сценария напиши: что я получу хорошего и что плохого? Без иллюзий. Что самого страшного может случиться?

Посмотри на свои страхи. Они реальны? Их можно смягчить? (Например: «боюсь остаться без денег» → «накоплю подушку на полгода перед уходом»).

Это не план действий. Это просто честный разговор с собой.

Глава 3. Тест на профориентацию врёт, но есть способ лучше

«В школе я прошёл тест на профориентацию. Он сказал: "Вам подходит работа с людьми и природой". Я стал менеджером по продажам комнатных растений. Шутка. Я не стал. Потому что тест ничего не знал обо мне. Он знал только, что я выбрал вариант "А" в вопросе про мультики. Серьёзно? Моя карьера зависит от того, люблю ли я "Ну, погоди!"?»

Часть 1. Почему тесты на профориентацию — это ерунда

Давай разберём, что такое классический профориентационный тест. Ты садишься, тебе дают 200 вопросов типа:

— «Любите ли вы работать в команде?» (Да / Нет / Иногда)

— «Нравится ли вам решать математические задачи?» (Да / Нет / Не знаю)

— «Предпочитаете ли вы чёткие инструкции или творческую свободу?»

Потом алгоритм (или тётенька-психолог) считает баллы и выдаёт: «Вам подходит профессия: инженер-конструктор». Или: «Ваш тип личности — "Посредник", вам стоит быть писателем».

Проблемы этого подхода:

Проблема 1: Ты сам себя не знаешь в 16-18 лет.

Ты отвечаешь на вопросы, исходя из своего крошечного опыта. Ты никогда не работал в команде — откуда тебе знать, любишь ли ты это? Ты решил три задачи в жизни — как понять, нравятся ли они тебе? Ты угадываешь. Или отвечаешь, как «правильно», как «мама хотела бы».

Проблема 2: Тест знает только то, что ты ему рассказал.

Если ты думаешь, что ты — творческая личность, тест скажет: «Иди в дизайнеры». Но ты можешь быть творческим, но при этом ненавидеть правки от заказчиков. А дизайн — это 80% правок и 20% творчества. Тест этого не знает. Он не знает, что творчество в офисе и творчество на фрилансе — это две разные планеты.

Проблема 3: Профессии меняются, тесты — нет.

Многие тесты составлены 20-30 лет назад. Там до сих пор есть «машинистка» и «оператор ЭВМ». И нет «менеджера маркетплейсов», «SMM-специалиста», «дата-сайентиста». Ты выбираешь из прошлого, а жить тебе в будущем.

Стендап-вставка:

«Мой школьный тест сказал: "Вам подходит работа, связанная с точными науками и черчением". Я ненавидел математику и не умел чертить. Я пересдал тест, выбрав другие ответы. Он сказал: "Вам подходит гуманитарная сфера". Я подстроил тест под ответ, который хотел

услышать. Тест — это зеркало, в которое ты смотришь и говоришь: "Скажи, что я Наполеон". И зеркало говорит: "Ты Наполеон". Толку?»

Часть 2. Как на самом деле люди находят свою профессию

Исследования показывают: большинство людей находят свою сферу не через тесты и не через «озарение». А через случайные пробы и контакты.

Модель «Планируемой случайности» (Джон Крамбольц):

Карьера строится не по плану, а через серию случайных событий, которые ты используешь. Ты попал на стажировку к знакомому — и залип в маркетинге. Ты помог другу с сайтом — и понял, что тебе нравится верстать. Ты взял подработку на месяц — и остался на годы.

Это не значит «плыви по течению». Это значит: создавай возможности для случайностей. Пробуй разное. Знакомься с людьми из разных сфер. Берись за проекты, в которых не уверен. Чем больше попыток — тем выше шанс наткнуться на «своё».

Правило 10 проб:

Ты не узнаешь, нравится ли тебе что-то, пока не попробуешь это на практике. Чтение статей о профессии — не считается. Нужно сделать минимум 10 реальных проб: стажировок, волонтёрств, фриланс-заказов, своих мини-проектов. После 10 проб у тебя будет карта: что зашло, что нет, что интересно, а от чего тошнит.

Часть 3. Метод «проб и откатов»: как тестировать профессию без увольнения

Вот конкретный алгоритм.

Шаг 1: Выбери 3-5 сфер, которые тебе ИНТЕРЕСНЫ.

Просто интересны. Не «я уверен, что это моё призвание», а «хм, любопытно, что там». Может, ты читал статью, смотрел интервью, общался с кем-то — и зацепило.

Шаг 2: Придумай МИНИ-ТЕСТ для каждой.

Мини-тест — это реальное действие на 2-4 недели, которое даст тебе почувствовать профессию на вкус. Не обучение, не курсы, а именно ДЕЛО.

Примеры мини-тестов:

— Хочешь в дизайн? Возьми реальный заказ на фрилансе за небольшие деньги. Сделай макет для знакомого. Пройди 2-недельный челлендж «дизайн каждый день».

— Хочешь в IT (разработка)? Пройди бесплатный курс по Python до первого проекта. Сделай простенький сайт или бота для Telegram.

— Хочешь в продажи? Устройся на 2 недели стажёром. Или начни продавать что-то на «Авито» и анализируй, как идут переговоры.

— Хочешь в копирайтинг? Напиши 3 статьи на бирже. Получи правки. Пойми, как реагируешь на критику.

— Хочешь в управление проектами? Организуй мероприятие для друзей — свадьбу, день рождения, выезд на природу. Бюджет, сроки, подрядчики, форс-мажоры. Всё как в жизни.

Шаг 3: Собери обратную связь.

После каждого мини-теста ответь на вопросы:

— Что мне понравилось? (Конкретно: не «всё», а «придумывать концепцию», «общаться с заказчиком», «видеть результат»).

— Что бесило? (Конкретно: «правки на 10-й раз», «нестабильные заказы», «объяснять очевидное»).

— Хочу ли я продолжать? (Да / Нет / Да, но в другом формате).

Шаг 4: Отсекай и углубляй.

После 3-5 тестов отсекай то, что точно не твоё. Оставшееся — углубляй: бери более сложные проекты, ищи наставника, иди на стажировку. Сужаешь воронку.

Часть 4. Что делать, если тебе 30/40/50 и ты до сих пор не знаешь, кем хочешь быть

Во-первых: ты не один. Огромное количество людей меняют профессию в зрелом возрасте. Это нормально. Мир изменился, ты изменился, старые выборы больше не работают.

Во-вторых: метод проб и откатов работает в любом возрасте. У тебя есть преимущество — ты уже знаешь, что тебе НЕ нравится. Это сужает поиск. Ты знаешь свои сильные стороны. Ты знаешь, сколько денег тебе нужно для жизни.

План для взрослых:

Не увольняйся резко. Тестируй новое параллельно с основной работой. Вечерами, в выходные, в отпуске. Деньги со старой работы дают тебе спокойствие для проб.

Используй свои накопления и связи. Твоя финансовая подушка — это свобода для манёвра. Твои знакомые — источник заказов и информации.

Не обесценивай прошлый опыт. То, что ты делал раньше, не исчезает. Навыки общения, управления, анализа — они переносятся в любую сферу. Ты не «начинаешь с нуля», ты начинаешь с багажом.

Упражнение на сегодня:

Составь список из 3-5 сфер, которые тебе интересны. Просто интересны, без обязательств.

Для каждой придумай мини-тест на 2 недели. Что конкретно можно сделать, чтобы попробовать эту сферу на вкус?

Выбери ОДНУ сферу и запусти тест на этой неделе. Не через месяц. Не «когда будет время». На этой неделе.

Глава 4. Карьерный рост: вертикаль, горизонталь и «я просто хочу больше денег»

«Когда мне было 25, я думал, что карьерный рост — это когда ты становишься начальником. Сотрудник → старший сотрудник → руководитель → большой босс → царь горы. Потом я стал начальником и понял: меня надули. Я больше не делаю то, что люблю. Я хожу на совещания, заполняю отчёты и решаю, кто виноват, что дедлайн сорван. Я получаю больше денег, но меньше радости. И тут я узнал, что есть другие пути. Но мне про них никто не рассказал».

Часть 1. Три типа карьерного роста (и почему ты знаешь только один)

Нас всех программируют на вертикальный рост. Вот лестница. Ты карабкаешься вверх: специалист → старший специалист → руководитель группы → начальник отдела → директор → партнёр. Каждая ступенька — больше денег, больше власти, больше статуса. Звучит как единственно правильный путь.

Но это не так. Есть три типа роста. И вертикальный подходит не всем.

Тип 1: Вертикальный рост (вверх).

Ты становишься начальником. Твоя работа — управлять людьми, процессами, бюджетами. Ты отвечаешь за результаты команды, а не только за свои. Ты решаешь конфликты, нанимаешь и увольняешь, мотивируешь, планируешь.

— Плюсы: больше денег, влияние, статус, возможность менять систему.

— Минусы: ты перестаёшь делать то, за что тебя повысили. Классный дизайнер становится посредственным арт-директором, потому что не рисует, а утверждает чужие макеты. Классный программист мучается, потому что не пишет код, а сидит на созвонах.

Тип 2: Горизонтальный рост (вширь).

Ты не становишься начальником. Ты становишься ЭКСПЕРТОМ. Ты углубляешься в профессию и растёшь в сложности задач, зарплате и уважении. Ты не управляешь людьми, ты управляешь мастерством.

— Плюсы: ты делаешь то, что любишь. Твоя ценность — в уникальных навыках, а не в должности.

— Минусы: потолок зарплаты может быть ниже, чем у топ-менеджеров. И в некоторых компаниях «горизонтальных» людей не понимают: «Ты почему до сих пор не начальник? Что с тобой не так?»

Тип 3: Экспансивный рост (в другие сферы).

Ты меняешь профессию или сферу, но не с нуля, а используя накопленный багаж. Ты не растёшь «вверх» или «вширь», ты растёшь «в соседнюю долину».

— Пример: журналист становится редактором, потом — контент-маркетологом, потом — руководителем отдела маркетинга. Это не вертикаль в чистом виде, это смена трека с переносом навыков.

— Пример: учитель становится методистом, потом — продакт-менеджером в EdTech. Он не «просто учитель», он эксперт по обучению.

Стендап-вставка:

«Я знаю парня, который был лучшим разработчиком в компании. Ему сказали: "Ты крут, становись тимлидом". Он стал. Через полгода он ненавидел жизнь. Он не писал код, он разнимал драки между джунами и уговаривал заказчика не менять требования в пятницу вечером. Он уволился. Вернулся в разработку. И поклялся, что больше никогда не поведётся на "повышение". Его потолок зарплаты? Выше, чем у многих директоров. Потому что хороший разработчик на вес золота, а плохой менеджер — на вес щебня».

Часть 2. Как понять, какой рост твой

Вот простой тест из трёх вопросов.

Вопрос 1: Что приносит тебе удовольствие?
— Решать сложные задачи самому → горизонталь.
— Помогать другим делать их работу лучше → вертикаль.
— Придумывать новое и запускать → экспансия.

Вопрос 2: Как ты относишься к людям и их проблемам?
— Люди бесят, их проблемы — их дело → горизонталь.
— Мне нравится собирать команду и вести её к цели → вертикаль.
— Люди ок, но я не хочу быть их начальником → горизонталь или экспансия.

Вопрос 3: Что для тебя деньги?
— Хочу зарабатывать больше, но не ценой нервов → горизонталь.
— Готов терпеть стресс ради большого чека → вертикаль.
— Готов рискнуть и сменить сферу ради потенциально большего дохода → экспансия.

Ловушка «промежуточного роста»:

Многие компании предлагают роль «старшего специалиста» — это не начальник, но с элементами наставничества. Ты отвечаешь за качество работы других, но не управляешь ими формально. Это гибрид. Может быть комфортным для тех, кто хочет чуть больше влияния, но без административной нагрузки.

Часть 3. Как расти в каждом направлении

Если выбрал вертикаль:

— Учись управлять. Это отдельный навык, не связанный с твоей профессией. Курсы, книги, наставник.

— Начни с малого: стань наставником для новичка, возьми ответственность за небольшой проект.

— Будь готов к тому, что первые полгода-год в роли руководителя — это ад. Ты будешь уставать, ошибаться, хотеть вернуться обратно. Это нормально, это часть роста.

— Главный навык руководителя — не «раздавать задачи», а «добиваться результата через других». Это сложно, этому учатся годами.

Если выбрал горизонталь:

— Становись лучшим в узкой нише. Не «хороший дизайнер», а «дизайнер сложных B2B-интерфейсов». Не «маркетолог», а «специалист по платному трафику в e-commerce».

— Продавай свою экспертность. Веди блог, выступай на конференциях, пиши статьи. Тебя должны знать и звать.

— Не соглашайся на повышение в начальники, если не хочешь. Это нормально — сказать: «Я хочу расти как эксперт, а не как менеджер». Если компания не даёт такого пути — ищи ту, где дают.

Если выбрал экспансию:

— Составь карту своих навыков. Что ты умеешь, кроме основной профессии? Может, ты учитель, который круто пишет тексты? Или бухгалтер, который любит автоматизировать процессы?

— Ищи смежные роли на стыке сфер. Это зона максимальной ценности: ты понимаешь обе стороны.

— Тестируй новое через мини-проекты (привет, Глава 3). Прежде чем уходить с текущей работы, попробуй новую сферу на практике.

Часть 4. Деньги: как они связаны с типом роста

Существует миф: «Вертикальный рост = больше денег». Это не всегда так.

— Хороший узкий специалист (горизонталь) может зарабатывать больше своего начальника. Сеньор-разработчик с уникальными навыками стоит дороже тимлида.

— Но ВЕРХНЯЯ планка у вертикального роста всё же выше. Топ-менеджеры и владельцы бизнеса зарабатывают больше, чем самые крутые эксперты. Вопрос в том, готов ли ты платить за это цену: стресс, ответственность, меньше свободы.

— Экспансия — это ставка на долгосрочный рост. Ты можешь просесть в деньгах на переходе, но выиграть через 3-5 лет, когда станешь уникальным специалистом на стыке.

Упражнение на сегодня:

Ответь честно на три вопроса из Части 2. Запиши ответы.

Посмотри на свою текущую карьеру. Ты растёшь в том направлении, которое тебе подходит? Или тебя занесло на вертикаль, а тебе бы в горизонталь?

Напиши: какой ОДИН шаг ты можешь сделать в ближайшие 3 месяца, чтобы двинуться в «свою» сторону? Поговорить с руководителем о роли? Начать учиться управлению? Углубиться в узкий навык? Попробовать смежную сферу?

Глава 5. Как просить повышение и не умереть от стыда

«Я три года ждал, когда начальник заметит, как я круто работаю, и сам поднимет мне зарплату. Я намекал. Я задерживался допоздна. Я брал самые сложные проекты. Начальник хвалил меня на собраниях. Но зарплата не росла. Однажды я решился спросить — и получил прибавку. Не потому что я стал работать лучше. А потому что я просто открыл рот. Три года я ждал чуда. Чуда не случилось. Случился разговор».

Часть 1. Почему мы боимся просить деньги

Тема денег — табу. Нас учили: «Говорить о деньгах неприлично», «Хорошего работника и так заметят», «Скромность украшает». Нас не учили: «Твоя зарплата — это твоя ответственность, а не подарок начальника».

Вот главные страхи, которые сидят в голове:

Страх №1: «Меня посчитают наглым».

Ты боишься, что начальник подумает: «Совсем охамел, зарплату ему повысь». Но давай посмотрим правде в глаза: начальник сам когда-то просил повышение. Он знает, как это работает. Для него это не личное оскорбление, а рабочий момент.

Страх №2: «Меня уволят».

Если тебя увольняют за то, что ты спросил о повышении, — тебе не место в этой компании. Это токсичная среда. В нормальной компании могут отказать, но не накажут за вопрос.

Страх №3: «Я ещё недостаточно сделал».

Синдром самозванца (привет, «Взрослый. Глава 3»). Ты думаешь: «Вот ещё один проект сделаю, ещё один сертификат получу, ещё год поработаю — и ТОГДА попрошу». Год проходит, ты делаешь ещё больше, но планка «достаточно» отодвигается. Ты никогда не будешь «достаточно» в своих глазах.

Страх №4: «А вдруг откажут?»

И что? Мир рухнет? Тебя посадят в тюрьму? Нет. Ты просто останешься на той же зарплате, что и сейчас. Но у тебя будет ценная информация: что нужно сделать, чтобы получить прибавку. Отказ — это не приговор, это данные.

Стендап-вставка:

«Я боялся просить повышение три года. Три! За это время инфляция съела мою зарплату процентов на двадцать. То есть я работал всё лучше, а получал всё меньше. Я своими руками устроил себе понижение. Из скромности. Скромность — это когда ты стесняешься взять конфету из вазочки. А когда ты стесняешься обсуждать свою зарплату — это экономический мазохизм».

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.