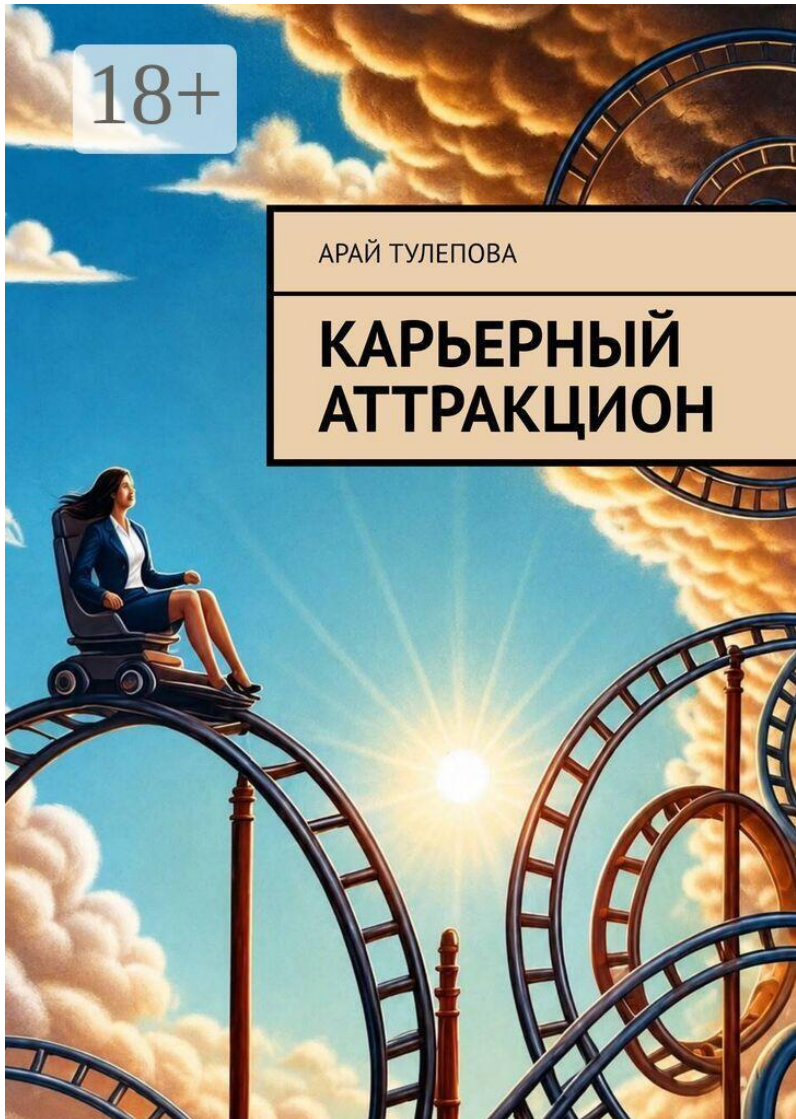


18+

АРАЙ ТУЛЕПОВА

КАРЬЕРНЫЙ АТТРАКЦИОН



Арай Тулепова

Карьерный аттракцион

<https://litres.ru/74257658>

ISBN 9785007060271

Аннотация

«Карьерный аттракцион» — честная история одной карьеры: путь от 120 до 12 000 долларов, через смены сфер, случайные повороты, выгорание и попытки собрать себя заново. Без формулы успеха и советов вставать в пять утра — просто о том, что не прямой путь это нормально, так и бывает.

Содержание

Глава 1	7
Глава 2. Начало	12
Выводы по главе	17
Глава 3	18
«Охранник»	18
Work&travel	27
Выводы по главе	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Карьерный аттракцион

Арай Тулепова

Предисловие

© Арай Тулепова, 2026

ISBN 978-5-0070-6027-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Прежде чем мы начнём, я хочу вас кое о чём попросить. Не читайте эту книгу как биографию. Я не известный человек, не основатель крупной компании, не звезда. Я и сама не понимаю, кому была бы интересна просто моя биография, — и написала эту книгу не для того, чтобы рассказать о себе.

Так уж вышло, что книги про карьеру обычно пишут те, кто заработал миллионы. Полки завалены историями успеха: как человек поднялся с нуля, как продал компанию, как стал тем, кем восхищаются. А про обычный путь — с увольнениями, провалами, сомнениями — почти никто не пишет. Хотя именно такой путь проходят миллионы людей. Просто они не пишут об этом книги.

Я назвала книгу «Карьерный аттракцион», потому что

моя карьера никогда не была прямой линией вверх. Меня то поднимало, то опускало, и я редко знала, что будет дальше. Карьера вообще редко бывает ровной. Чаще это цикл: ты выбираешь, ошибаешься, падаешь, поднимаешься, начинаешь заново. Есть люди, которые работают на одном месте по двадцать лет, и им так хорошо. У меня по-другому — наверное, потому что я сама устроена иначе. И если ваш путь тоже неровный, если вы не понимаете, почему у других всё «стабильно», а у вас нет, — с вами всё в порядке. Так тоже бывает.

В этой книге я честно рассказываю обо всех этапах: о первых провальных собеседованиях, о работе внутри компаний, о сомнениях, о первых заработанных деньгах, об увольнении и офферах мечты, о выгорании. Здесь нет советов вставать в пять утра и медитировать. Нам часто внушают, что успех возможен только при идеальном режиме дня, но я в это не верю. Кто-то встаёт в пять, кто-то в полдень — и это ничего не говорит о том, как сложится его жизнь.

Мысль написать книгу жила во мне давно, но по-настоящему я взялась за неё, когда накрыла апатия. Сначала просто записывала мысли в телефоне, потом начала писать по утрам всё, что приходило в голову. Так появились первые главы. А потом захотелось поделиться — потому что многие мои знакомые проходили через то же самое.

Надеюсь, вы узнаете в этих историях себя.

Глава 1

Выгорание. Июль 24 года

В феврале 2024 года мы с супругом отправились в долгожданное путешествие — три недели в США. Нью-Йорк, Майямы, океан, пальмы, шум мегаполисов, новые впечатления. Я надеялась, что смена обстановки поможет мне восстановиться. В глубине души верила: вот оно, спасение! Я вернусь домой отдохнувшей, полной сил, вдохновения и желания снова работать. Но спустя несколько дней после возвращения я поняла: ничего не изменилось. Та же усталость, то же внутреннее опустошение, то же липкое нежелание что-либо делать. Разница была лишь в одном — теперь к этому добавилось разочарование. Даже отдых не помог. Я продолжала искать объяснения своему состоянию. «Тяжёлый период», «Нужно собраться», «Другие же справляются». Включился режим продавливания себя — когда сил нет, но ты заставляешь себя двигаться дальше, потому что так надо.

Последние несколько лет я активно интересовалась психологией: слушала подкасты, читала книги, надеясь найти тот самый work-life balance. Казалось, это должно сработать. В момент чтения чувствовался невероятный подъем, вдохновение... но уже через пару дней всё возвращалось на кру-

ГИ СВОЯ.

К марту я поняла, что даже на силе воли больше не вывожу. Работа из дома, несколько звонков в день, редкие встречи — казалось бы, ничего сложного. Но я возненавидела телефон, компьютер и даже часы, на которые приходили уведомления. Каждый новый сигнал усиливал тревожность. Открывать ноутбук стало для меня настоящим испытанием.

Я жила в ожидании пятницы. Всю неделю буквально лежала, а потом два выходных делала то же самое. Единственная разница — в будни это сопровождалось чувством вины и стыда: я должна работать, но вместо этого бездумно листаю ленту в телефоне. В субботу и воскресенье было то же самое, но без гнетущего ощущения. Правда, уже в воскресенье вечером тревога возвращалась: впереди снова пятидневный круг «радости».

Работа не стала тяжелее, коллеги не изменились, но что-то внутри меня сломалось.

Я поняла, что больше не могу.

В апреле я написала своему руководителю Дмитрию длинное письмо. Честно призналась: «Я хочу уйти. В никуда. Мне нужен отдых». Дмитрий отнёсся к этому с пониманием. Он

дал мне три месяца облегченного графика, чтобы я могла прийти в себя. Я вздохнула с облегчением, надеясь, что это поможет. Но это не сработало.

С каждым месяцем я чувствовала, что мотивация испаряется. Не могла заставить себя делать даже минимальный объём работы. Я перестала переживать за проекты, отчёты, переговоры. Мне было всё равно.

Последние два с половиной года я работала с Дмитрием. Он был лучшим руководителем за всю мою карьеру. Требовательный, бескомпромиссный, но при этом честный. Для него бизнес — это, в первую очередь, про деньги. Он был сложным руководителем, но рядом с ним можно было значительно вырасти, если суметь преодолеть зону комфорта. Последние полгода бизнес стремительно шёл к нулю: старые партнёры отказывались от наших продуктов, новые клиенты не появлялись. Вдобавок осложнилась внешнеэкономическая ситуация: ограничений становилось больше, а местные компании опасались вторичных рисков.

После трёх месяцев облегченного режима Дмитрий вместе с ещё одним топ-менеджером инициировал встречу. В честном разговоре он прямо спросил:

— Какие наши дальнейшие действия?

Казалось, он ждал от меня слов: «Давай сделаем, я смогу, мы справимся». Но внутри царило совершенно иное ощущение. Вместо желания бороться я чувствовала облегчение от осознания, что всё это наконец-то подходит к концу. В ближайший месяц мне больше не придётся сочинять на совещаниях несуществующие переговоры с партнёрами, которых я уже полгода даже не вела. Мы договорились, что я обзвоню партнёров, уточню статусы, попробую найти хоть какую-то перспективу для бизнеса. Но если быть честной, мне этого совершенно не хотелось.

Я узнала, что такое выгорание, во всей его полноте. Это не просто «я устала, мне нужен отпуск». Это состояние, когда отдых не помогает. Когда тебе больше не хочется ни бороться, ни сопротивляться. Когда ты понимаешь: это конец. Выгорание похоже на депрессию. Я пережила и то, и другое. Но есть одно важное отличие: депрессия остаётся с тобой вне зависимости от дня недели. Ты ненавидишь себя, заедаешь (или, наоборот, теряешь аппетит), и еда не приносит удовольствия. А выгорание отключается по пятницам. В выходные легче, но стоит начаться новой рабочей неделе — и всё по кругу.

В DB было всё хорошо: стабильная зарплата, адекватные коллеги, надёжные партнёры. Но выгорание приходит

неожиданно, и не всегда можно понять, что именно его спровоцировало. Я ещё вернусь к этой компании ближе к концу книги.

Глава 2. Начало

С детства я всегда с уважением относилась к труду, и для меня не было проблемой работать. Мой первый заработок связан с репетиторством — мне было всего 13 лет. Я знала английский язык на продвинутом уровне, поскольку до шестого класса училась в школах с углубленным изучением этого предмета. Переехав в другой город, я нашла себе занятие среди одноклассников: преподавала им английский.

У меня было немного учеников — один-два человека. Я помогала им с домашними заданиями, а они платили мне около семи долларов в месяц. Сейчас трудно сказать, было ли это много или мало, но мне хватало: я могла купить мороженое и взять напрокат видеокассеты. Я очень любила кино, а поскольку спутникового телевидения у нас не было, пересматривала любимые фильмы бесчисленное количество раз. Однако моё маленькое предприятие быстро прикрыли. Кто-то из одноклассников рассказал обо мне родителям, и матери моих «учеников» со скандалом запретили эти занятия. Я была очень расстроена: после полутора лет стабильного дохода в 14 долларов в месяц было неприятно его лишаться.

Когда мне исполнилось 18 лет, я устроилась промоутером в компанию по производству электротоваров. Эта работа ка-

залась мне престижной: офис находился в центре города и выглядел, как в голливудских фильмах. График был гибким — всего пять часов в день с двумя выходными. Наша задача заключалась в продвижении продукции компании в сетевых магазинах электроники. К тому же мы могли выбирать место работы, что было настоящей удачей для жителя большого города. На тренингах перед началом работы нас обучали основам продаж. В группе было около десяти девушек, и все мы с восхищением смотрели на тренинг-менеджера, мечтая однажды занять его место. Перед выходом в магазины нужно было пройти недельное обучение, сдать экзамены и выбрать торговую точку. Немаловажным плюсом было отсутствие строгих требований к документам: достаточно было удостоверения личности и резюме. Особое внимание девушек привлекал супервайзер, он же тренинг-менеджер — Даниил. Однако сам он стремился к серьёзному отношению к работе и избегал ненужных интриг. Мне он доверял, возможно, потому что я менее всех проявляла к нему излишнего внимания. Поэтому он дал мне возможность первой выбрать торговую точку. Я остановилась на Мега Центре на улице Розыбакиева — одном из первых крупных торговых центров города. Он находился рядом с моим домом и недалеко от учебного заведения, и я была в восторге от своего выбора.

В магазине электроники, который я буду называть «S», я быстро освоилась. Моя задача заключалась в том, чтобы

стоять возле телевизоров бренда, который я представляла, и предлагать их потенциальным покупателям. Однако покупатели редко доходили до нашей зоны — техника была слишком дорогой. Контроль промоутеров осуществлялся с помощью звонков: нужно было прибыть в магазин, позвонить в офис и отметить, сообщив время начала работы. График был гибким — 140 часов в месяц можно было распределять по своему усмотрению.

В первое время мне было сложно привыкнуть: ранний подъем, переполненные автобусы, учёба, работа. Как и любая 18-летняя девушка, я хотела проводить время с друзьями, но желание иметь собственные деньги перевешивало.

За два месяца у меня сложились хорошие отношения с коллегами. Я знала, когда именно Даниил приезжает с проверками, и он мне доверял. Тогда я решила облегчить себе жизнь. Сначала стала раньше уходить, а затем и вовсе звонить из дома, включая фоновый шум, чтобы создать впечатление присутствия в магазине. Эта схема работала почти полгода: сотрудники магазина не замечали моего отсутствия, а если приезжал Даниил, мне звонили, и я прибегала через 15 минут, объясняя, что выходила на перекус.

Но всё изменилось, когда моего коллегу Илью заменила новая промоутерша Айдана. Мы разговорились, и я, проявив

неосторожность, рассказала ей, что Илья — парень с сомнительной репутацией, добавив, как мы с подругой шутя отправляли ему сообщения от имени вымышленного парня с моего номера телефона. Сегодня мне стыдно за этот поступок, но тогда я не осознавала, насколько это было неэтично.

На следующий день Илья несколько раз звонил мне, а затем прислал сообщение с просьбой срочно ответить: «приехал Даниил». Я не взяла трубку, но он сам прикрыл моё отсутствие. Однако позже снова позвонил и неразборчиво кричал, что узнал о нашем разговоре с Айданой о моих шутках по поводу его личной жизни. В результате через несколько дней Илья встретился с Даниилом и рассказал ему о моей схеме с рабочими часами.

Даниил проверил информацию, поговорил с сотрудниками «S», и те подтвердили моё систематическое отсутствие. После всех проверок он вызвал меня в офис. Встретил серьёзным взглядом и без лишних слов сказал: «Арай, мы вынуждены с тобой попрощаться. Вчера я приехал в твои рабочие часы и ждал тебя три часа». Он не стал читать нотации — только выразил благодарность за работу и пожелал успехов. Он даже выплатил мне зарплату за неотработанную неделю. Мне было стыдно перед ним, ведь он ставил меня в пример на совещаниях, а я так глупо его подвела.

Я злилась на Илью и Айдану, считая их завистниками, разрушившими мою промоутерскую карьеру. В моих планах было стать супервайзером через полгода, и моя кандидатура всерьёз обсуждалась в офисе. Покидая здание компании, я корила себя: «Какая же я дура! Зачем вообще рассказывала им всё это?!» Но осознания своей неправоты по отношению к Илье тогда я не испытала.

С тех пор прошло 17 лет. С Ильей и Айданой я больше не пересекалась. Спустя год я попыталась вновь устроиться в эту компанию, но Даниил мягко отказал. Сегодня он занимает позицию country manager — я никогда не сомневалась, что у него это получится.

Сама компания уже не так сильна, как раньше, уступая китайским брендам, но, возможно, ещё сможет заявить о себе.

Выводы по главе

— Рабочие темы — не всегда безопасная зона для обсуждений. Даже с близкими коллегами лучше избегать жалоб и сравнений.

— Личная жизнь — личное дело. Уважение к границам важно всегда.

— Лучше избегать разговоров, которые могут задеть чувства других.

— Не стоит воспринимать доброту как должное — у каждого есть предел.

Глава 3

«Охранник»

С 19 до 24 лет я работала преимущественно как низкокалиберный менеджер по продажам, или, как я это называю, «бесплатное приложение», «охранник». Работала «наскоками», по три месяца пару раз в год, параллельно училась, и поэтому была всем довольна.

Опишу должность «Охранника»: очень маленькая заработная плата, даже по меркам конца нулевых, холодный обзвон компаний (почти всегда с нулевой конверсией), редкие входящие звонки (звонили другие подобные компании в поисках денег).

Однажды устроилась работать менеджером по продажам в журнале.

Сейчас мне этот журнал видится как контора по отмыванию денег: никаких денег он не приносил, контент был странный — что-то про недвижимость. Зато был отдел продаж, и там были примерно такие же «профессионалы», как и я. Платили нам 120 долларов в месяц, остальное нужно бы-

ло зарабатывать процентами. Для меня работа начиналась с обеда — была учёба. Прекрасное местоположение в центре города, рядом протекала речка, а ещё был ларёк с наивкуснейшими беляшами, которые мы поедали с моей коллегой Аней. Я всегда любила слушать рассказы о её семейной жизни: Аня, будучи моей ровесницей, вышла замуж за 57-летнего мужчину, который пока она была на работе, сидел с их 3-летней дочерью. Она была весёлой, высокой девушкой с прекрасным чувством юмора. В свободное время (а это было почти всё время) я общалась с друзьями в социальных сетях, Аня, к слову, тоже.

Скажу честно, работать я пыталась, но не очень успешно. Однажды позвонила менеджеру из автоконцерна, и — о радость — он сказал, можно подъехать и презентовать рекламные места в журнале. Я даже попросила нашего водителя отвезти меня, но презентацию провалила. Он спросил про аудиторию, тираж, подписки, где распространяются журналы — я скисла. Откуда мне было знать всё это, если целый день ела беляши и листала соцсети? Неловко улыбаясь, быстро уехала обратно. Начальница (добрейшая женщина) спросила, как всё прошло. Я ей наврала, сказав, что он скоро возьмёт самое дорогое место. До сих пор не понимаю, зачем это сказала. Аню моя встреча не интересовала ни капли — она заварила чай и рассказала что-то из своей жизни. То время вспоминаю с большой теплотой. С Аней отношений

не поддерживаем, но думаю, если бы встретились, у неё нашлось бы много интересных историй.

Была в моей копилке и компания по продажам сувенирной продукции. Собственник — добрый индус Рамеш — предлагал более или менее нормальные условия оплаты. Я получала 360 долларов фиксированной части, остальное должна была заработать, но процентов, разумеется, не получала. Компьютер открывала лишь для того, чтобы посмотреть очередной фильм, к тому же в офисе почти всегда находилась одна — и в шутку называла себя охранником перед друзьями, так как ничего, касающегося продаж, даже близко не выполняла. От мягкого характера Рамеша совершенно расслабилась и даже не пыталась заняться функционалом — холодным обзвоном. Были у меня две коллеги, старше лет на 7—8. Они вскоре уволились — им нужно было содержать себя и детей, а оплата была небольшой. Был ещё дизайнер Женя — он относился ко мне с нескрываемой неприязнью, потому что в отличие от меня у него всегда была работа. Я даже не догадывалась, откуда у нас тогда брались заказы, и интереса понять этого у меня не было — полагаю, это были клиенты самого Рамеша. Я приходила в 9 утра, смотрела два фильма до обеда, два после и уходила в 6 вечера, иногда заказывала воду или принимала почту и платежи. «Уставала» от выбора фильмов и безделья. Текучка «охранников» шла постоянно: одни приходили, другие уходили — кому-то

не нравилась специфика бизнеса, кому-то низкий процент от продаж. Меня всё устраивало: я точно знала, что ещё три месяца здесь пробуду.

Но не всегда попадаются такие добрые собственники. Бывают и полные противоположности — до сих пор не понимаю, почему у таких людей работают целые штаты сотрудников.

Однажды я отработала 5 дней в одном рекламном агентстве. После кофе, беляшей и фильмов эта компания показалась мне настоящим адом. Руководители не обучали, а стояли натурально над душой. У нас был огромный стол посередине кабинета, за ним сидели 10 человек друг напротив друга, у каждого — стационарный телефон. В компании были собственник и назначенный им директор, они по очереди разыгрывали роли доброго и злого полицейского. У них был свой кабинет, но они предпочитали сидеть за общим столом и наблюдать за всеми воочию. Меня обучала очень напуганная девушка Наргиза — я должна была её заменить через неделю. Я безуспешно пыталась расспросить её о своевременности заработной платы (обещали 800 долларов фиксированного оклада — приличные деньги в те времена) и о руководителях, но она упорно молчала. Там все молчали — разговаривать было моветоном.

Уже на следующий день я увидела первый тревожный сигнал: зазвонил телефон, возле которого я сидела с Наргизой. Я не поднимала трубку — что скажу на второй день? Можно ведь испортить впечатление клиенту своим незнанием. В отличие от двух предыдущих компаний, здесь входящие звонки были от заказчиков. Директор это заметила и крикнула:

— Ну-ка возьми трубку, чего сидишь?

— А что я скажу? Пусть Наргиза возьмёт, я ведь сейчас учусь, кейсы у всех разные, — сказала я без всякого страха.

— Давай! Ты будешь делать то, что я говорю. Если говорю снимать трубку — снимай! — орала на весь кабинет директор.

— Хорошо, — ответила я. В голове крутились 800 долларов — казалось, ради них можно потерпеть этих самодуров.

Директор через десять минут организовала мне ещё один входящий звонок через других менеджеров — проверить, выполняются ли её приказы. Мне это показалось какой-то шизофренией, но из-за недостатка опыта подумала: возможно, бывает и такое.

В компании никто ни с кем не общался, на обед ходили

по одному или обедали на месте — всю эту напряжённость создавало руководство. На третий день я незаметно взяла номер телефона Наргизы. Вечером мы созвонились, и она рассказала: никаких 800 долларов нет. Хорошо, если выплачивали половину — остальное уходило на штрафы, которые не объяснялись в моменте, а накапливались и «выкатывались» только в конце месяца. Помимо классических штрафов за опоздание, были и такие: поговорила с клиентом не по скрипту, не спросила «как дела и настроение», вместо «всего доброго» сказала «до свидания», ушла на обед без замены — и так далее. Перед тем как всё рассказать, она взяла с меня слово: ещё два дня доходить и ничем её не компрометировать, иначе ей могут не выдать и без того неполную зарплату. Она понимала, что я на этой позиции не останусь. Я сдержала слово и ещё два дня терпела унижения. В понедельник просто не пришла на работу. Звонили и собственник, и директор — то проклинали, то угрожали. Мне было всё равно: я и так бесплатно отработала неделю. Наргиза пригласила меня поужинать суши в одном из модных ресторанов города. После этого мы ни разу не виделись.

Я проработала в 5—6 подобных компаниях. После трёх месяцев меня «уходили» — результатов не было. Такие компании, как правило, не ориентированы на долгосрочное ведение бизнеса: либо созданы для отмывания денег, либо управляются собственниками без опыта, которые хотят

быстро заработать, но не готовы инвестировать в персонал. Если говорить о второй категории, они не хватают звёзд с неба. Думаю, ими движет желание свободы от найма или уверенность в собственной компетентности, даже при больших проблемах. С такими людьми неприятно взаимодействовать. хронически нет бюджетов и знаний, они не умеют обучать сотрудников, и в их мире всегда виноват только персонал. Особенно любят создавать конфликтные ситуации ближе к концу испытательного срока, чтобы не выплачивать деньги или их часть.

Скажу сразу: у меня такого не было ни разу, кроме тех пяти дней стажировки. Но когда приходила на стажировку, сразу узнавала у коллег, стабильна ли зарплата. Стоило услышать о задержках или невыплатах — собственноручно завершала стажировку и больше туда не возвращалась.

Очень важно не стесняться расспрашивать об этом коллег. Иначе есть риск остаться без денег к концу месяца. Это особенно касается молодых специалистов: даже сейчас есть компании, которые не гнушаются не платить, и их не смущают звонки из трудовой инспекции.

Если поведение работников в таких компаниях мне понятно, то до сих пор не могу понять, чего ожидают собственники (не считая первой категории), нанимая студентов или

вчерашних домохозяек и рассчитывая на успешные сделки. Такие руководители просто тратят деньги впустую — эффективнее направить тот же зарплатный фонд в маркетинг и рекламу: конверсия наверняка окажется выше. В бизнесе, как и в жизни, вероятность встретить гения продаж стремится к нулю. Лично я ни разу не видела человека, который пришёл с нулевым опытом и сразу начал заключать многомиллионные сделки. Слышала такие легенды от других, но воочию не наблюдала. Верю, что гении, тонко чувствующие психологию и способные продать что угодно, существуют — просто встречаются крайне редко.

Набирая команду, нужно инвестировать в обучение. Без этого деньги на персонал — что деньги на ветер. Только постоянное обучение как по продукту компании, так и по психологии продаж и поведению клиента может дать результат.

Если мы говорим о молодых и неопытных специалистах, с ними важно проводить частые статус-митинги: узнавать о сроках и сложностях, хвалить за успехи, мотивировать, показывать ценность каждого. Процесс непростой и небыстрый. Поэтому я не очень понимаю испытательный срок в 3 месяца: за это время можно увидеть пунктуальность, обязательность, исполнительность — но другие стороны раскрываются позже. По моим наблюдениям, на адаптацию и первые успехи в сделках нужно около 6 месяцев. У меня было

множество примеров этой теории: приходили неуверенные в себе интроверты, которые боялись разговаривать по телефону, — и проходили настоящую метаморфозу, заключая самые выгодные сделки в истории компаний.

Не все сразу после окончания вузов попадают на стажировку в Procter&Gamble или Big 4. Если у вас нет нужных знакомств, сильных рекомендаций или вы учитесь очно, но вам нужен опыт и какой-никакой доход — придётся постараться. Идти в любые компании, которые приглашают, — но без фанатизма. Всегда находить в коллективе лояльного человека, аккуратно расспрашивать об атмосфере и своевременности выплат. Пробовать — и ни в коем случае не осуждать себя за неудачи. Компания должна вкладываться в вас не меньше, чем вы в неё.

Work&travel

В середине нулевых была популярна программа «Work&travel»: «Увидеть Америку да ещё и заработать». Я зачитывалась Драйзером, Фитцджеральдом, Хемингуэем, Лондоном, была поклонницей американского кино, вдыхала тот дух свободы, которым веяла вся американская культура. Америка казалась мне экшном, началом нового, приключениями, успехом, драйвом, лёгкостью.

Я начала рассказывать о программе своим родителям и попросила около 4 тысяч долларов — с карманными деньгами до первого чека. Пообещала заработать в 3 раза больше. Не думаю, что они в это верили, но деньги выделили. Я без проблем получила визу и полетела в США — выбрала штат Вашингтон, город Сиэтл.

Приземление в США началось с приключений: я потеряла багаж. Со мной летел парень из Алматы — Витя. Кстати, ни он, ни я не читали свои рабочие офферы и не стремились узнать, что в них. Витю встречал его дядя, который 15 лет прожил в Штатах. Витя должен был ехать к нему, но у меня началась возня с багажом, и он попросил дядю Николая помочь мне. Мы прилетели в Сиэтл в 2 часа ночи, уставшие после 20-часового перелёта — у меня началась настоящая па-

ника. Дядя Николай пошёл к стойке багажного сервиса, девушка сказала, что пока не знает, где чемодан, и попросила ждать. В это время дядя Николай, лет 45—50, начал читать нам с Виктором лекцию — что в США одни бандиты, наркоманы и проститутки, зачем мы вообще сюда приехали, что латиноамериканцы и афроамериканцы продадут меня в рабство. Спросил, есть ли у меня наличные, и порекомендовал купить обратный билет. На минуту-другую я задумалась. Но, уже отдав 3000 долларов за программу, тратить ещё 1000 на возвращение было бы верхом безрассудства. «Что скажу родителям? Папа, военный врач, ради моей поездки три месяца провёл на полигоне без каких-либо удобств. Мне нужно хотя бы попытаться зацепиться» — думала я. Дядя Николай через некоторое время смягчился:

— Жди своего багажа, но если сильно устала — давай доведём до отеля рядом с аэропортом.

Было уже 3—4 утра. Мы объехали несколько отелей — Хилтон и Мэрриот. На ресепции Мэрриота стоял добродушный пожилой мужчина: номер стоит 250 долларов, чекаут в 12. Посмотрев на меня, он посоветовал переждать остаток ночи в аэропорту — так можно сэкономить, а с утра выехать в даунтаун Сиэтла. Я так и сделала. Витя с дядей уехали. Дядя Николай напоследок сказал, что на полицейских можно рассчитывать и спрашивать у них всё. Я поспала на скамей-

ках в аэропорту до 7 утра, проснулась бодро — утро уже не так пугало. Снова пошла к стойке. Там сидела беременная женщина лет 35: сказала, что багаж ещё не нашёлся и ждать в аэропорту нет смысла — может объявиться через день, а может через три. Мы разговорились. Узнав, что я студентка и приехала подработать, она посоветовала ехать в даунтаун, дала 50 долларов на дорогу и объяснила, где взять такси. До сих пор благодарна ей за доброту к незнакомому человеку.

На дядю Николая зла не держу. Думаю, он был озлоблен и сломлен — у него самого мало что получилось в Штатах. Таких людей я встречала, но немного. Как правило, по приезду они не учили язык, общались только в русскоязычных комьюнити — там же находили работу, низкооплачиваемую, порой ниже минимального уровня штата (а это серьёзное нарушение вплоть до лишения лицензии). Некоторые приобрели зависимости в процессе тяжёлой ассимиляции, не смогли смириться с тем, что начинать нужно заново с самых низких позиций. Но я встречала и много успешных примеров иммиграции из стран СНГ — тех, кто воплотил свою американскую мечту.

Сиэтл и спустя 17 лет остаётся для меня одним из лучших городов мира — с тех пор я объездила более 30 стран. Это город, где сошлось всё: океан, +16 в начале июня, много зелени, что нетипично для американских городов, и удиви-

тельно доброжелательные люди.

Взяв такси, я приехала в самое сердце Сиэтла — в хостел Green Turtle. Чувствовала себя своей, не было ощущения, что нахожусь в 10 000 км от родных. В хостеле познакомилась с множеством студентов из разных стран: немцы, французы, украинцы, россияне, киргизы, казахи, молдоване.

Есть у казахстанцев одна особенность: в отличие от представителей других стран, мы держимся очень обособленно друг от друга. Тогда мне это казалось диким: «Ну почему мы не бежим друг к другу, увидев синий паспорт?» Вопрос до сих пор остаётся актуальным, но зато эта особенность давала возможность общаться с иностранцами и узнавать их культуру. Перед поездкой я взяла электронные адреса других девочек, которые тоже собирались в Сиэтл. С одной из них, Алиной, я связалась по приезду. В дальнейшем мы подружились. Мы были ровесницами, у неё было хорошее чувство юмора, она была прямой и честной. Казалось, я нашла не только подругу, но и родственную душу.

Первые два дня в Сиэтле мы получали документы — что-то вроде ИИН для работы. У нас были рабочие визы, действовавшие только на летний период. На третий день поехали в офис — и каково же было удивление: работать предстоит не в Сиэтле, а на Аляске. Отказаться не представлялось

возможным: карманных денег не хватило бы на аренду жилья и ожидание чека. Решили лететь — тем более за жильё и еду там платить не нужно, всё заработанное было бы чистой прибылью.

Лететь до места назначения около шести часов: четыре до столицы Аляски Анкориджа, ещё час до острова Эгегик и ещё час до самой базы — прямо на берегу Тихого океана.

Мы попали на белые ночи. Днём и ночью — примерно одинаковая температура, +7+10, и много рыбы. Мой рабочий день начинался в 8 утра и заканчивался в 12 ночи; иногда я не принимала душ, чтобы выкроить ещё час сна. После 8 часов шли овертаймы — оплачиваются в полтора раза дороже, но в 19 лет об этом не очень думаешь. Я ненавидела это место всей душой: в мечтах я гуляла где-то в мегаполисе в красивой одежде, а не стояла с рыбой в резиновых сапогах и жёлтой спецовке. Работа была тяжёлой — пока рыба не заканчивалась, смена продолжалась. Нужно было стоять в холодильнике на линии с филе лосося и вытаскивать специальными щипцами кости. Монотонно и физически изматывающе — руки и плечи начали отниматься уже на третий день. Перерывы — 15 минут каждые 2 часа и час на обед и ужин. Я всё время смотрела на часы: казалось, после десяти рыб прошло только пять минут, зато на перерывах стрелки летели — теория относительности Эйнштейна становилась ощути-

мой реальностью. Выходных не было: рыба не могла ждать. Пару раз хотела сказатьсь больной и отлежаться в дорме (общежитии), ходила к врачу, жаловалась на головные боли и боли в животе, но он давал таблетку и отправлял обратно. Моей подруге Алине везло больше — врач всегда ей верил, и у неё было много выходных. Возможно, потому что при одинаковом росте я весила килограммов на 15 больше и не выглядела больной. Несколько раз хотела улететь обратно в Сиэтл — супервайзер сказал: никаких проблем, но расходы беру на себя. 1200 долларов. Откуда? Пришлось оставаться до первых чеков. Когда прилетела на Аляску, у меня было 600 долларов из той тысячи, что дали родители. Купила фотоаппарат Fujifilm за 180, на оставшиеся 220 прожила пять дней в Сиэтле. Ещё 600 ушли на Аляске на тёплую одежду и ежедневные энергетики — помимо физического труда, давили белые ночи и джетлаг.

Так прошло 20 дней — и мы получили первые чеки. Мой составил 3200 долларов. «Внушительно», — подумала я. У Алины вышло на 1400 меньше из-за выходных. Я уже распланировала, на что потрачу.

Через два дня пришла супервайзер: кто хочет остаться на острове, кто возвращается в Сиэтл — перелёт оплачивает работодатель.

Настрадавшись все 20 дней, я выбрала трансфер обратно. Никакие деньги меня не прельщали: «У меня есть деньги, рабочее разрешение — найду что-нибудь в Сиэтле».

Никогда после у меня не было такой тяжёлой физической работы, как на Аляске. До сих пор с содроганием вспоминаю не место, а саму специфику. За те 20 дней я умудрилась набрать 8 кг от дикого стресса — заедала всё подряд. Впоследствии эта привычка устраивать безумные зажоры во время стресса хорошо во мне прижилась.

После нас нашёл наш спонсор — с работой в штате Монтана. Живописнейшее место на северо-западе США, индейская резервация с прекрасными видами. Там я работала горничной вместе с Алиной.

Денег было сильно меньше, но дышалось и жилось намного лучше. Рабочий день — всего 8 часов, два выходных. Куда ни посмотри — красиво. Было много студентов из Тайваня, Японии, Турции и Германии. Помимо зарплаты (около 1200 долларов в месяц) были чаевые от гостей отеля — в день выходило 50—70 долларов, что тоже было приятным дополнением.

В сентябре, улетаая домой, я была безмерно счастлива, что всё это случилось именно со мной. Заработала денег, ку-

пила много подарков, а главное — получила ошеломительные американские каникулы. Были, конечно, сожаления об Аляске: «А что, если бы осталась — и заработала на машину?» Других сожалений не было. Я была в диком восторге, даже набранные 10 кг не омрачали впечатлений. Всё, что я визуализировала, — сбылось, пусть и с некоторыми «но».

В те времена я часто задавала себе и окружающим вопрос:

— А ты веришь в абсолютное счастье?

Именно тем летом и той осенью я могла со стопроцентной уверенностью ответить: да, верю. Это невероятное чувство подъёма, ощущение, что реальность смешалась с нереальностью. Везде были плюсы и минусы: Аляска — тяжело, но хорошо оплачивается; Монтана — скромнее, зато с красотой вокруг. Плюсов было куда больше. Решила, что обязательно вернусь.

Так и вышло: на следующий год мы с Алиной полетели в США снова — в штат Флорида, город Майями. Флорида в июне — это 40—45 градусов жары, нечем дышать, никакой развитой инфраструктуры общественного транспорта, автобус можно ждать 40—50 минут на +45. Давалось это крайне тяжело. Майями был намного суровее уютного Сиэтла с его бесчисленными кофейнями, набережными и доступны-

ми ценами. В Сиэтле все ходили пешком, в Майями передвигались на личных автомобилях. Цены раза в полтора выше. Мы остановились в Санни-Айлс — русском районе. Многие, кто впервые приехал в США, были разочарованы: атмосфера, погода, дороговизна, расстояния, отсутствие нормального общественного транспорта. Посмотреть есть на что, а добраться — проблема. Такси было явно не студенческим вариантом, поэтому в Майями мы отсиживались в отелях, вечером выходили на пляж после спада жары.

В Майями классовая разница была особенно ощутима: в автобусах ездили либо безработные и бездомные, либо иммигранты. Если программа W&T существует до сих пор — не рекомендую выбирать Майями первым городом: высок риск разочарования.

По договору мы должны были работать на ресепции в отелях или жилых комплексах. Это сильно отличалось от Монтаны, где все были студентами. В Майями из приехавших отбирали тех, кто хорошо владел английским, и уже потом распределяли по работам — никакой студенческой атмосферы каникул.

Меня отобрали — английский я знала. Мне назвали район: Халландейл, 15 минут на любом автобусе. Здорово — не придётся часами стоять на остановке. Меня встретила доб-

родушная женщина Барбара лет 60—65. Она была очень любезна: спрашивала, в каких штатах я была, нравится ли Флорида. Это был примерно пятый день моего пребывания в Майями и первый рабочий день. Джетлаг давал о себе знать — моему организму нужно дней 10—12 на адаптацию, и с годами это не изменилось. Примерно к 12—13 часам голова потяжелела и меня начало клонить ко сну. Барбара это заметила. Подошла ещё одна коллега. Голова моя начала падать вперёд. Барбара заботливо сказала: «Арай, не стесняйся — положи голову на стол и вздремни полчаса. Здесь нет камер, никто не увидит». Я так и сделала. После получасового сна стало легче; в благодарность за этот жест купила им обоим фраппучино из Starbucks. Мой рабочий день был с 9 до 16. Выйдя из здания, поехала делиться новостью с Алиной — которая, к сожалению, интервью не прошла, причину ей не объяснили. В 16:30 позвонил менеджер, который меня нанял: «Мисс Арай, мы вас увольняем — за то, что вы спали на рабочем месте, создав угрозу проникновения нерезидентов в жилой комплекс». Я хотела возразить и потребовать доказательств, но менеджер продолжил: «О вашем сне сообщили два сотрудника, работающие с нами много лет. Вы должны были прочитать ваш оффер — за подобный инцидент вы лишаетесь оплаты за этот день».

Вот так, проработав ровно один день, я лишилась работы. Тогда я виня во всём Барбару, ни разу не взяв ответствен-

ность на себя — хотя нужно было прочесть договор, нельзя было засыпать в первый рабочий день, и не стоило задабривать стаканом фраппо людей, которые потом тебя же и сдали.

На следующий день я пошла искать работу на Саут-Бич, в самом тусовочном месте Майями. Там другая атмосфера — людей много, хочется жить. Прошла около 30 ресторанов вдоль Ocean Drive — везде отказы. Я понимала: я не пышногрудая блондинка, и шансов мало. Один управляющий ресторана так и отрезал: «Вот если похудеете на 10 кг — возможно рассмотрим». При росте 181 я весила 74 кг, выглядела стройно — но на такие жертвы была не готова, да и времени не было.

Дальше решила попытать счастья в районе Hard Rock Casino. И о чудо — нашла. Собственник владел несколькими киосками: в одном продавались электронные сигареты и сигары, в другом — мороженое Gelato. Итальянец второго поколения, Саймон. Он предложил пройти три дня стажировки — посмотреть, как на меня реагируют клиенты и справляюсь ли я с работой продавца мороженого. Оплата — около 1400 долларов в месяц, не то, о чём мечтала, но сойдёт. Коллегами были студентки, приехавшие по той же программе. Алина к тому моменту нашла работу барменом в другой части города.

Три дня пролетели быстро. Атмосфера была потрясающей: в основном туристы из разных стран, в хорошем настроении, готовые тратить деньги. На третий день стажировки Алина попросила посмотреть на моё место работы. Ближе к концу смены я познакомила её с Саймоном. Пока я стояла у кассы, они разговаривали, потом отошли подальше. После работы я подошла к Саймону утвердить график — он отвёл меня в сторону и сказал: «Алина мне подходит больше, к сожалению, не могу тебя взять».

Мы вышли с Алиной к автобусной остановке. Я опустилась прямо на землю — ноги не держали. Это была первая в моей жизни рабочая обида такого масштаба: не просто отказ, а отказ в пользу подруги, которую я сама привела. Алина пожала плечами: «Арай, извини — просто мой опыт ему больше подходит. Так бывает». Подавив злость, я лишь спросила: «А у тебя же есть вторая работа — что с ней будешь делать?» — «У меня будет две работы, мне нужно отбить деньги за W&T, ты понимаешь?» — сказала она без капли сожаления о том, что я осталась без работы.

Был уже 12-й день в Майями, деньги таяли, тревога росла. В отеле, где мы жили, было много девушек из Казахстана. Одна из них — Бота — подошла ко мне:

— Слушай, я работаю клинером с одной женщиной, ей

сейчас нужен ещё один помощник. Не хочешь попробовать?

— Мне очень нужна работа. В чём суть?

— У неё свои состоятельные клиенты, много. Она убирает в их домах — до шести домов в день. Можно жить у неё; за еду и проживание будет вычитать из зарплаты. Плюс налоги не платим, — вкратце объяснила Бота.

На следующий день за нами приехала на хонде женщина лет 55—60 — шустрая блондинка с красивой улыбкой. Тереза. Она очень любила Боту и называла её Бобби. Тереза спросила о моём опыте — я рассказала про Монтану. Думала: ну уж пропылесосить и вымыть полы я смогу. Тереза сказала, что будет платить 20 долларов в час, рабочий день — 8 часов, меньше бывает, больше — никогда. Она была словачкой, жила в Штатах 16 лет, вся семья — в Словакии. Рассказывала о получении американского паспорта и покупке квартиры с нескрываемой гордостью. Это не была женщина, еле-еле выживающая: она твёрдо стояла на ногах, имела выплаченную ипотеку в Помпано-Бич в хорошем жилом комплексе. Мы с Ботой решили переехать к ней на два месяца до отъезда домой.

Первые рабочие дни были ужасны: я была медлительной, плохо вытирала зеркала, плохо пылесосила. Тереза в дикой

истерике кричала, что уволит меня, если не научусь «правильно» держать тряпку — вперемешку на словацком и английском. Вечерами, однако, говорила: «Берись за себя и не раскисай». Постепенно я научилась. Это снова была физически тяжёлая работа — но очень хорошо оплачиваемая. Недели через две мы прекрасно сработались втроём. Тереза замечательно готовила; мы с Ботой помогали по минимуму — казалось, она медитирует на кухне и просто хочет компании для разговора. В один из таких вечеров она спросила, как я оказалась без работы. После моего рассказа Тереза произнесла:

— Барбара — старая курва, а Алина — молодая курва. Арай, с ней по приезде в Казахстан не общайся.

— Да я и не собиралась, — ответила я.

— У тебя отходчивый нрав. Можешь простить, но есть вещи, которые прощать нельзя, — отрезала Тереза.

Тереза была нашей американской мамой на два месяца во Флориде. По утрам готовила вафли с джемом и арахисовой пастой, на перерывы мы брали контейнеры с вкусностями, вечером заезжали на фермерский рынок за фруктами и овощами. Мы любили кататься по окрестностям Южной Флориды.

В августе того лета Терезе исполнилось 60. Мы втроем пошли в ресторан, подарили ей красивый шарф и любимые духи — и провели один из самых душевных вечеров, которые я помню.

В прошлой жизни, как она часто повторяла, Тереза была доктором PhD по психологии в Словакии. У неё был взрослый сын, внук, муж, мама — все в Братиславе. В 90-х они с мужем решили подработать в Штатах. Муж от стресса перенёс два инсульта и уехал домой. Тереза тоже хотела уехать, но муж настоял, чтобы она продолжила работать — сначала год, потом два, три. Потом она открыла клининговый бизнес, наняла человек десять и начала зарабатывать хорошие деньги, отправляя их домой. Большими ящиками — от шоколадок и одежды до детских игрушек и кресел. Я восхищалась её стойкостью: в 44 года рискнуть приехать в чужую страну, выучить язык, открыть дело, купить квартиру. В свои 60 лет она обустроивала ценой своего здоровья быт и благополучие семьи.

Лето с Терезой пролетело: много работы, вкусная еда, разговоры, мудрые советы. В последние дни было видно, что ей грустно от нашего скорого отъезда.

— Арай, Бобби — давайте поедem в Macy's. Купите, что

захотите, в пределах 200 долларов на каждого, — сказала Тереза.

— Нет, Тереза, не надо. Мы и так провели с тобой классное лето, ты даже за проживание и еду не брала — это лишнее, — ответили мы.

— Это моё желание. Я хочу, чтобы вы вспоминали меня, когда смотрели на эту вещь, — сказала она.

С Терезой спорить было бесполезно: решила — значит так и будет. Мы выбрали два пальто на 200 долларов — меньше она не согласилась. Я носила то пальто долгие годы, всегда вспоминая о ней.

За то лето мы заработали по 7000 долларов каждая, включая чаевые. Убирались в домах клиентов в День независимости — хозяева знали, что у Терезы два помощника, и оставляли нам чаевые. В Штатах принято давать их персоналу на День независимости и Рождество.

Лето, начавшееся катастрофически, закончилось финансовым успехом. В отличие от предыдущего года, мне удалось накопить чистыми 7000 долларов, отдать родителям 3500, устроить грандиозный шопинг и купить модный розовый ноутбук Sony VAIO.

Тереза была противницей электронной почты, поэтому связь мы не поддерживали. Но она осталась самым тёплым воспоминанием того лета — символом человечности. Надеюсь, Тереза счастлива — где бы она ни была, во Флориде или в Братиславе.

Алина уехала первой. Хотя мы были в одной стране, встречаться почти не получалось: после тяжёлой работы единственный выходной хотелось провести в тишине у бассейна. По возвращении в Казахстан мы снова начали общаться. За то лето она заработала 4000 долларов на двух работах; Саймон последнюю неделю не заплатил — кормил завтраками, потом вовсе отказался. После расходов на еду, жильё и дорогу у неё осталась тысяча долларов, с которой она прилетела домой.

Выводы по главе

— Всегда внимательно читайте договор, который подписываете. Особенно обращайте внимание на условия увольнения — в некоторых случаях вас могут уволить в один день. Это правило работает в любой стране, не только в США.

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.