

Глава 6

Хочу свободы, хочу работать на себя

Свобода как потребность. Две истории работы на себя. Фундамент. Востребованность как путь к свободе. Уход в никуда. Работа на себя как гипотеза

Кристине тридцать четыре, она менеджер по компенсациям и льготам в компании, производящей молочные продукты. Она чувствует: пришла пора что-то менять, но пока не знает, чем именно хочет заниматься. «В чем я уверена на сто процентов, так это в том, что рано или поздно я захочу работать на себя», — говорит Кристина. И она не единственная, кто об этом мечтает.

Когда я прошу привести примеры профессионального успеха, за редким исключением мне рассказывают истории людей, работающих на себя:

«Дизайнер, создала бренд одежды, есть свой шоурум, участвует в международных выставках».

«Тренер, путешествует по миру, участвует в разных проектах, выбирает, с кем работать, высокие гонофары».

«Финансист, построил свою консалтинговую компанию, ярко выступает, много путешествует».

«Основатель сети кофеен, интересный человек, ультрамарафонец».

«Дизайнер интерьеров, своя студия, известные проекты, живет на две страны, преподает».

На одном корпоративном выступлении я показала слайды с этими примерами и спросила:

— Что в них общего?

— Свобода! — с придыханием сказала аудитория.

Мы еще вернемся к этому вопросу, а пока давайте разберем потребность в свободе, посмотрим на нее с разных сторон, а главное, постараемся найти к ней кратчайший путь.

Ключевая потребность

Все не просто так. Свобода не просто тренд или вирусная мечта, она действительно важна.

Ученые выяснили, что основа нашей мотивации — это автономия, то есть потребность знать, что наши действия продиктованы нашим собственным выбором, а не навязаны извне²². Исследователь мотивации Дэниел Пинк считает, что в работе нам нужна свобода в выборе задачи, времени, способа работы и команды²³.

²² Ryan R. M., Deci E. L. Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness. N. Y., 2017.

²³ Пинк Д. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует. М., 2013. С. 204–261.

Этот выбор дорогого стоит. Но когда вы оставляете стабильный, сложившийся уклад и отправляетесь в неизвестность, чтобы больше никто не диктовал вам, с кем работать, как работать, что делать и когда это делать, приведет ли это прямо к самореализации и профессиональной состоятельности? Хороший вопрос.

Хочу рассказать вам истории двух людей, которые не видели себя частью структуры и однажды пустились в свободное плавание.

История первая: Катя

Катя уже восемь лет работала программистом в крупной IT-компании и, по ее словам, всегда чувствовала себя не на своем месте. В профессию она пришла по настоянию родителей, потому что к моменту выбора вуза собственных идей у нее не было. Жаловаться было не на что, вспоминала она, но и ощущения, что это «то самое», тоже не было. И вот однажды, выплатив до конца ипотеку, она уволилась, чтобы наконец делать то, что интересно, и делать это не с девяти до шести, а два-четыре часа в день.

Она пошла учиться на коуча, за несколько месяцев обучения познакомилась со многими интересными людьми и к получению сертификата уже горела желанием начать свою практику. Первыми клиентами стали друзья и знакомые — бесплатно либо за символические деньги. Чтобы привлечь новых, она завела блог, который старалась продвигать в Instagram и Facebook. К концу первого года у блога появились постоянные читатели — немногочисленные, но очень лояльные. Однако подписчиков не прибавлялось, как и количества сессий, хотя Катя установила на них минимальную цену.

Вскоре она решила пойти на курсы по SMM, чтобы более грамотно управлять своим продвижением. Закончив их, она с воодушевлением принялась за свои странички, но еще через полгода

поняла, что клиентов почти не прибавилось — притом что количество подписчиков возросло.

«Ты сделала ставку на индивидуальную работу, — сказала ей коллега, — но сейчас бум онлайн-курсов, на этом можно заработать гораздо больше». И Катя пошла изучать, как создавать онлайн-курсы. Ей было сложно совмещать работу по продвижению и собственно коучинг. Но она не сдавалась и через три месяца запустила рекламу своего первого курса. Он открывался бесплатным вебинаром, слушатели которого должны были купить платное участие. Пришло около сорока человек, купили двое.

За несколько следующих месяцев Катя дважды переделывала свой сайт, чтобы он стал более продающим, каждый день размещала публикации в соцсетях, заплатила за профессиональные фотосессии, чтобы были красивые фото для Instagram, запустила несколько акций, участвовала в онлайн-марафонах для привлечения новых подписчиков, искала материалы для блога. В итоге аудитория немного увеличилась, что почти не сказалось на спросе на ее услуги. От отчаяния она стала предлагать бывшим одногруппникам-коучам помощь в ведении Instagram-аккаунтов и SMM, и у нее появилось два клиента. Это были хоть какие-то деньги, но ей самой не нравилось этим заниматься. Не ради SMM она уходила в свободное плавание.

История вторая: Настя

Настя семь лет проработала врачом в детском гематологическом центре, когда ушла в декрет: одна за другой родились две дочери. Она любила свою работу, но поняла, что совмещать полный день и семью не получится. Она приняла решение об уходе, но вопрос, чем заниматься, оставался открытым.

Через полтора года декрета она, как и многие мамы, завела блог. «Я очень хотела говорить с миром, но не просто о мамских делах, а о моей профессиональной теме — о дефиците железа. В моей врачебной практике половина пациентов страдали анемией. Я подумала: почему при всем доступе к качественным продуктам и лекарствам железодефицитная анемия до сих пор так распространена? И еще я поняла, что самая любимая часть моей работы — разговаривать с пациентами, выслушивать их, отвечать на их вопросы. Когда ты доктор в поликлинике, у тебя насыщенный график. А теперь все время мое, я могу не спешить».

И Настя начала писать про дефицит железа: опросники на выявление симптомов анемии, полезные материалы, пояснения, как расшифровать анализы крови. По отзывам читателей она поняла, что тема актуальна; мало того, люди даже не подозревают, что некоторые симптомы у беременных, кормящих мам или детей (например, хроническая усталость) могут быть связаны именно с дефицитом железа.

Вскоре читатели стали обращаться за конкретными советами, и Настя начала проводить консультации, в основном для будущих мам, по профилактике железодефицитной анемии у них и будущих детей.

Через пару лет Настю начали приглашать выступать перед врачами в медицинских центрах и больницах, чтобы поделиться своими знаниями и подходом. Спустя четыре года она стала сотрудничать с корпорациями, занимаясь здоровьем сотрудников. Недавно она вернулась с конференции Европейской ассоциации гематологов, а также написала книгу «Железный аргумент. Вся правда об анемии»²⁴.

²⁴ Арсенёва А. Железный аргумент. Вся правда об анемии. М.: ИД «Комсомольская правда», 2020.

Ее рабочий график зависит только от нее, как она и мечтала, она занимается любимым делом, и она свободна, много времени проводит с детьми и чувствует себя на своем месте. И сразу скажу: этот путь не был эмоционально легким, если вы вдруг так подумали. Сомнений и страхов хватало, и вряд ли настанет момент, когда они вообще исчезнут, ибо это норм, — об этом мы еще поговорим в главе 7.

Итак, вопрос: что есть в истории Насти и чего нет в истории Кати?

Подсказка: это то же самое, чего не заметили ребята на лекции в корпорации. Помните примеры из начала главы?

Главный компонент

Все замечают свободу (и теперь мы знаем почему), но почти никто не замечает главного компонента этих успешных историй.

Вот он: *их герои что-то умеют делать очень хорошо*. Они в чем-то профессионалы. Они в чем-то круты.

Катя пыталась построить свою свободу в области, в которой еще не стала профессионалом. Она вынуждена была прилагать огромные усилия для продвижения себя и своих услуг, но это не сработало.

Настя была профессионалом в том, что начала делать, работая на себя. Она просто нашла другой формат, более подходящий. Она осталась на том же фундаменте, только построила на нем другое здание (по своему проекту).

Что касается фундамента Кати, восемь лет программирования — отличный фундамент, только, увы, она его обесценила. И ее новое здание возводилось на песке.

Вопрос Кати *«Как работать два-четыре часа в день, а не с девяти до шести?»* для меня звучит не так: *«Куда уйти, чтобы не напрягаться и зарабатывать столько же, сколько в найме?»* –

а так:

«Как стать настолько ценным профи, что твой час будет стоить нескольких часов обычной работы?»

Кстати, вариант пассивного дохода мы здесь не обсуждаем, мы сейчас рассматриваем деятельную самореализацию.

У Кати в ее новой деятельности не появилось профессиональной ценности. Она не успела ее наработать, ведь это всегда занимает время. Но и времени у нее не было, ей нужно было себя продавать.

Что такое профессиональная ценность? Три составляющих фундамента

Помните старую бизнес-байку про сломавшийся паровой генератор? Производство стоит, никто не может починить сложную машину, наконец приходит специалист, который сначала внимательно слушает двигатель, а потом куда-то тюкает молоточком, после чего все начинает работать. Мастер выставляет счет на 1000 фунтов и на вопрос, почему один удар молотком стоит так дорого, отвечает следующее: один фунт за удар, 999 фунтов – за знание, куда ударить.

Вот это знание – куда ударить – и есть та самая профессиональная ценность, главная часть фундамента, на котором можно

построить подходящий вам формат самореализации — с нужной степенью свободы, с подходящим вариантом монетизации.

Этот фундамент я называю востребованностью, и у него есть три составляющие.

ПЕРВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ: ВАШ ГЛАВНЫЙ БАГАЖ — НАКОПЛЕННЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Выгорев, мы его часто обесцениваем и считаем, что он ничего не стоит, никуда не применим и все придется начинать с нуля. Но представьте: вы с багажом сели не на тот поезд — разве это означает, что нужно выбросить чемоданы? Тем более ваш опыт неоднороден. Что внутри?

Специфический багаж

Знания и навыки, применимые только в специфическом формате (специфические навыки): знание конкретных инструментов, конкретных функций на определенных должностях, знание политики отдельных компаний, в которых вы работали, знание конкретных продуктов и процессов. Как правило, эта часть капитала быстро сгорает, как только вы покидаете работодателя.

Несгораемый багаж

А. Отраслевые навыки: знание сферы в целом — например, финансы, логистика, образование, информационные технологии и пр. На данный момент вы находитесь в определенной нише внутри какой-то отрасли, уже играете на определенном поле и заработали очки в этой игре.

В. Универсальные навыки: переговоры, управление проектами и людьми, умение писать, выступать, преподавать, быть наставником, запускать продукт, рассчитывать бизнес-модель и т. д.

С. Персональные навыки (аутентичность): ваш подход к задачам, ваш стиль коммуникации, ваш способ генерировать идеи и находить выходы из проблем, ваш образ, ваша харизма — все то, что невозможно скопировать.

Когда Катя решила, что программирование больше не для нее, она имела в виду только самый первый пункт этого списка, только малую часть своего багажа — свои задачи в своей последней роли. Но она не осознавала этого, и все пошло под откос. Это частая ловушка — помните о ней.

Задача профессионала — становиться ценнее. Как не пропустить момент роста и не остановиться в своем развитии, чтобы наша ценность не перестала расти?

Лучший проверочный вопрос, который стоит себе задать: *«В чем я профи на этой неделе / в этом месяце / квартале?»*

Что вы узнали нового? В чем стали лучше разбираться? Что усилили, что попробовали? Если вести трекинг этого развития, застоя не произойдет даже во времена неопределенности.

А теперь важный вопрос: кто отвечает за вашу ценность? Работодатель? Нет, рулите только вы сами, речь о вашей индивидуальной траектории.

Второй важный вопрос: всегда ли требуется потратить долгие годы, чтобы стать ценным? Зависит от области. Стать профессионалом в науке, медицине или психологии намного сложнее, чем во флористике, маркетинге или кулинарии. Я сейчас говорю о некоем пороге, когда становится возможным решать задачи

“ Задача
профессионала —
становиться ценнее. ”

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

профессии *с ожидаемым уровнем качества*. Годовой поварской курс дает возможность назвать себя поваром и работать на кухне ресторана. Но если вы пошли изучать психологию, абсолютно невозможно стать профессионалом за такое короткое время: психологом вы себя назовете только через несколько лет.

Но профессионализм не работает сам по себе. Дипломы, знания и опыт могут лежать мертвым грузом, если нет второго компонента востребованности.

ВТОРАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ: СВЯЗКА С РЕАЛЬНОСТЬЮ

Если про востребованность я знала всегда, то вторую составляющую я осознала неожиданно и считаю, что это была лучшая подсказка на самом старте моего нового витка.

Дело было восемь лет назад в Лондоне, куда я приехала на семинар, причем для нас это были времена большой финансовой неопределенности, когда ты едешь учиться, но при этом не можешь позволить себе отель (спасибо, что есть друзья) и нормальный обед (сэндвичи тоже вариант). На семинаре надо было выполнить упражнение в паре, и моим партнером оказался Джон, который работал со стартапами. Нам нужно было ответить на вопрос, какой у нас сейчас самый большой challenge (вызов), и услышать, был ли у партнера подобный опыт и как он его преодолел.

Я решила не строить из себя преуспевающего профессионала и призналась, что сейчас самый большой вопрос – это вопрос денег. Как проложить к ним путь, со всем моим багажом?

Джон выслушал меня и сказал: если есть багаж, с этим все просто. Есть прямой путь. Solve a problem.

Решать проблему? Что, так просто? Но чем больше я об этом думала, тем четче видела связь. Если вы накопили профессиональную ценность: знания, навыки, опыт, но непонятно, куда их применить, то все это станет мертвым профессиональным грузом.

Если благодаря профессионализму вы научились решать проблемы или задачи, актуальные для других, у вас появилась вторая составляющая востребованности – связка с потребностями внешнего мира.

Настя это сделала. Она нашла проблему, которую ей хотелось решать, – железодефицитная анемия. Она была к ней профессионально подготовлена и извлекла ее не из своей головы, а из практики. И все получилось.

ТРЕТЬЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ: РЕПУТАЦИЯ

Старое доброе слово «репутация» лучше отражает суть третьей составляющей, чем «профессиональный бренд», как мы его привыкли воспринимать, – результат продуманных коммуникаций и пиар-технологий.

«Репутация» не равно «известность» и «лицо с обложки». Иногда это известность в настолько узких кругах, что, пока не начнете тщательно искать, не найдете информации о профессионале. Два психолога, которых я чаще всего рекомендую, не имеют даже приличного сайта, но запись к ним заполнена на месяц вперед. Всех специалистов, к которым я обращаюсь и которых очень ценю, я узнала не через раскрученность, рассылку или рекламу. Я находила их по рекомендациям.

Репутация прирастает с каждой решенной задачей, с каждым «спасибо», с каждым достигнутым результатом, и я не могу

представить, как ею можно управлять напрямую. «Когда у вас спросят о хорошем дизайнере, расскажете обо мне?» — это не работает. О вас не расскажут, если не захотят.

Я даже рискну предположить, что если бренд профессионала построен не на репутации, а просто на пиар-технологиях, то рано или поздно случится коллапс.

Востребованность как путь к свободе

Итак, формула востребованности такова: профессиональная ценность + связка с реальностью + репутация.

Свобода без востребованности — история Кати. Однажды это чуть не стало историей Максима, операционного директора небольшой производственной компании. Максим пришел к концу витка и ощущал симптомы кризиса во всей их красе. Он захотел уволиться и стать независимым консультантом для стартапов. Он собирался сделать это в ближайшем будущем, подготовил документы на регистрацию ИП, уже заказал сайт. Первое время собирался работать из дома, потом обязательно снять офис, возможно, набрать команду. Он написал мне об этом в письме и добавил: так как он отвечает за финансовое положение семьи, то переживает, и «кажется, мне нужен последний стимул перед тем, как решиться». На вопрос, какую проблему стартапов он готов решать и как часто он имел с ней дело, Максим ответил, что это вопрос операционной эффективности и он в этом ас, хотя со стартапами имел дело лишь однажды (помогал другу). Это неважно, добавил он, ибо стартапы ничем не отличаются от других компаний, и он справится.

Последнего стимула, за которым пришел Максим, не случилось: я порекомендовала ему не спешить с уходом, а больше поработать со своей будущей аудиторией и понять, действительно ли у них сломано то, что он собирается чинить. Стоило бы понять эту среду и разобрать реальные кейсы, чтобы оценить применимость своих знаний, — и только после этого принимать решение. Максим так и сделал и вскоре отправился в стартап-инкубатор предложить свои услуги безвозмездно, чтобы погрузиться в тему и наработать именно тот опыт, который он собирался применять в будущем.

Максим собирался пуститься во все тяжкие, не имея востребованности. Он чуть не совершил классическую ошибку — побег на свободу ради свободы. Утверждаю ли я, что уходить в свой проект надо там, где вы сейчас работаете и состоялись профессионально? Нет, но к моменту ухода лучше что-то представлять собой даже в новой теме.

По сути, о том же говорит венчурный инвестор Джеймс Альтушер: «Сначала построй что-то, чтобы было куда уходить»²⁵.

В своей книге «Выбери себя» он рассказывает историю основателя Braintree Брайана Джонсона. «Официальная версия. В 2007 году Брайан работал менеджером в торговой сети Sears. Он уволился и основал Braintree. Меньше чем через два года он зарабатывал больше миллиона», — пишет Джеймс.

Оказывается, еще до того, как уволиться, Брайан разработал вариант платежей по кредитным картам — ничего сверхнового, но он напрямую заключил договор с компанией по обработке платежей и придумал более удобный вариант сервиса для будущих клиентов.

«Брайан нашел десять потенциальных клиентов (из первых двенадцати, к кому он обратился): они сказали, что готовы перейти

²⁵ *Альтушер Дж.* Выбери себя! М., 2018. С. 120.

на его услуги обработки платежей по картам. Он подсчитал, что ему нужно зарабатывать \$2100 в месяц, чтобы “безболезненно” уволиться. Первые десять клиентов приносили ему \$6200 в месяц, так что у него была подушка безопасности на случай, если кто-то откажется от его услуг. Брайан ушел с работы в уже готовый собственный бизнес»²⁶.

Уже упомянутая в книге сыровар Ирина полтора года варила сыры по вечерам и выходным, параллельно работая в банке. Проводила дегустации, делала пробные заказы для ресторанов, участвовала в гастрономических мероприятиях – и ушла с работы, только когда спрос на ее продукт вырос настолько, что потребовалось ее полное включение и другие масштабы производства.

Вот каким образом она обеспечила себе востребованность: ценные знания по сыроварению она приобрела на обучении в сыроварнях Европы (это происходило во время отпусков), ее продукт был понятен и нужен, а репутация выросла благодаря тому, что люди пробовали ее сыры, слушали ее рассказы о сырах, посещали сырно-винные дегустации, которые она организовывала.

Почему не стоит уходить в никуда

Одно из открытий про свободу в моей практике звучало так: абсолютная свобода может парализовать. Когда в 2011 году мы переехали в Париж и вся моя жизнь стала принадлежать только мне, я никак не могла понять, почему мне так тревожно. Я так об этом мечтала, но почему-то ощущения были не из приятных.

²⁶ *Альтушер Дж.* Выбери себя! М., 2018. С. 227.

“ Абсолютная свобода
может парализовать. ”

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

Намного позже я увидела те же «симптомы» в историях других профессионалов. И наконец встретила объяснение в книге социального психолога, философа и психоаналитика Эриха Фромма «Бегство от свободы». Он пишет, что абсолютная свобода и уход от всего — непосильное бремя для человека. Он называет это негативной свободой, и она выглядит как «бессилие и неуверенность изолированного индивида, который освободился от всех уз, некогда придававших жизни смысл и устойчивость. <...> ...Индивид не в состоянии вынести эту изоляцию. <...> В результате его одолевают сомнения: он сомневается в себе самом, в смысле жизни, а в конечном счете — в любом руководящем принципе собственного поведения»²⁷.

Абсолютная свобода может восприниматься как полная неопределенность; именно это я тогда ощущала вместо воодушевления.

Вскоре я увидела, что люди по-разному переносят такое состояние: кто-то адаптируется к нему, а кто-то приходит к выводу, что работа в формате «все зависит только от тебя» — не для него.

Можно ли это проверить до того, как принимать судьбоносное решение?

Как проверить себя в формате свободы

Ответ один: с помощью прототипа. Но только проверять вы будете не продукт или бизнес-идею, а гипотезу, согласно которой абсолютная свобода — тот самый формат, в котором вы будете

²⁷ Фромм Э. Бегство от свободы. М.: АСТ, 2017. Глава 2 «Свобода и спонтанность».

счастливы и достигнете полной реализации. Попробуйте создать небольшой автономный проект, зависящий только от вас, где никто не ставит перед вами задачи, нет никаких дедлайнов, кроме ваших, нет никакой структуры, кроме той, которую выстроили вы сами, — за все отвечаете только вы.

Это может быть что угодно: блог или инстаблог, онлайн-магазин, регулярный подкаст, организация какого-то мероприятия, консалтинг, написание книги — все, что вы хотите.

Какая в этом логика: представьте, что вы мечтаете пробежать марафон, но пока не бегали даже пять километров. Начинать с коротких дистанций: только так вы поймете, хотите ли включиться в это по-настоящему.

Что может показать ваша собственная территория автономности в режиме прототипа:

- насколько это работает — абсолютная свобода, когда нет никого, кроме вас;
- как вы включаетесь, когда наиболее эффективны;
- есть ли самосаботаж в любой форме — от прокрастинации до психосоматики.

И конечно, это может стать хорошей проверкой вашей гипотезы и началом нового поворота, о чем мы еще поговорим в главе 11.

Если в результате вы поймете, что не так уж и хотите бежать этот марафон, означает ли это, что вы никогда — о ужас! — не сможете работать на себя?

Кажется, пришло время для еще одного открытия.

Что же такое работать на себя на самом деле?

Из комментария во время моей лекции (Татьяна):

«Последние несколько лет у меня был собственный бизнес. В этом году я его закрыла. Когда я его начинала и когда вела его, то думала, что работать на себя – значит самой принимать все решения, не зависеть от начальников, не иметь лимитов в зарабатывании и развитии, иметь гибкий график, работать по своему расписанию. Но вместе с этим в реальности было так: авралы без выходных и без отдыха по вечерам, поглощающая рутина и невозможность сосредоточиться на долгосрочных стратегических вещах, неопределенность с доходом, риски конкурентные, экономические, политические, необходимость делать то, что я не люблю и к чему у меня меньше способностей, но что тем не менее необходимо, в ущерб тому, в чем я сильна. Кроме того, я варилась сама с собой и страдала от недостатка общения с людьми, у которых можно было чему-то научиться».

Я хочу задать вам вопрос: работала ли Татьяна на себя? Ответьте также: работает ли на себя Даша, независимый консультант по маркетингу, которая ненавидит запросы своих клиентов, но вынуждена их решать?

«Хм, похоже, что нет», — обычно говорят мне в ответ.

А помните Аню, криптоэкономиста из главы 3, которая говорила: «Только не найм», но теперь счастлива в найме в классной команде? Она работает на себя?

Хм, становится интересно...

А вот еще один вопрос: работает ли на себя Дмитрий, сотрудник международной компании, отсидивший свое время и, по его словам, «тупеющий с каждым днем»?

Ну с Дмитрием-то все понятно, здесь как раз вопросов нет, скажете вы.

А что вы скажете по поводу корпоративного менеджера Стаса из главы 4, который перестроил работу с учетом своих интересов, нашел новый профессиональный круг общения и с удовольствием ходит в офис?

Уловили, куда я клоню?

Как видите, работать на себя – это не про найм или свободу от найма. Найм или свой бизнес – это только формат. Работать на себя – это глубже.

Про Татьяну, Дашу и Дмитрия можно сказать точно: они не работают на себя. Они работают против себя.

Мы работаем против себя, когда:

- бежим за свободой ради свободы;
- перестаем развиваться, не инвестируем в свою ценность;
- думаем, что за наше развитие кто-то отвечает;
- соглашаемся с тем, что есть;
- замыкаемся в рамках нынешней роли;
- уходим в профессиональный туннель;
- ждем волшебного пинка или инсайта;
- не создаем интересный круг общения;
- не становимся востребованнее.

...И это не важно, в найме или в своем ООО.

Мы работаем на себя, когда:

- понимаем свои приоритеты;
- становимся ценнее с каждым проектом;
- смотрим шире заданной темы;
- не утрубовываем себя в рамки одной роли;
- общаемся с коллегами внутри и вне компании;
- видим горизонты;
- отвечаем за собственное развитие;
- корректируем свою траекторию с учетом своих ценностей;
- работаем на свою востребованность.

Работа на себя начинается не когда вы уходите из компании, закрыв за собой дверь, — она начинается намного раньше и происходит уже сейчас. Если пока не так, это нормально. До 38 лет я работала против себя, даже имея собственный бизнес, а потом работая в глобальной корпорации. Поэтому неудивительно, что каждый виток карьеры заканчивался фрустрацией и тупиком.

Если вы тоже пока работаете против себя, то есть и хорошая новость: ровно с той минуты, как вы это осознаете, может начаться ваш путь к настоящей свободе. Прямо сейчас, независимо от того, сидите ли вы за офисным столом или стоите за стойкой в собственной кофейне.

Главное

Нам нужна не свобода, а возможность выбирать.

Путь к этому лежит не через уход, а через востребованность. Именно она дает нам выбор задач, времени, способов действия и людей, с которыми мы имеем дело.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

