ПОКА ВЫ СПИТЕ

КАРЬЕРА, КОТОРАЯ НАХОДИТ ВАС САМА



ИВАН ШЕВЦОВ

Иван Шевцов

Пока вы спите. Карьера, которая находит вас сама

«Автор»
2026

Шевцов И.

Пока вы спите. Карьера, которая находит вас сама / И. Шевцов — «Автор», 2026

Перестаньте откликаться на вакансии. Начните делать так, чтобы нужные находили вас сами — в том числе пока вы спите. Система поиска работы без поиска, с проверяемыми практиками.

© Шевцов И., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Куда ты смотришь — туда и попадаешь 5
Глава 2. Твой профиль как магнит, а не витрина 14
Глава 3. Сигналы реальности: что значит «вакансия сама пришла» 22
Конец ознакомительного фрагмента. 25

Иван Шевцов
Пока вы спите. Карьера, которая находит вас сама

Глава 1. Куда ты смотришь — туда и попадаешь

Электричка в 19:40

В понедельник в 19:40 Антон стоял в тамбуре электрички Ярославского направления и листал ленту вакансий. За окном тянулись пятиэтажки Мытищи; в телефоне — двенадцать карточек, из которых восемь он уже видел на прошлой неделе. В фильтрах стояло одно слово: «аналитик». Сортировка — по зарплате. Он крутил ленту до отметки «от 220 тысяч» и там останавливался, как будто упирался в стекло.

Дома жена спросила: «Ну что, что-нибудь?» — «Да всё то же», — ответил Антон. «Аналитик данных (middle)», «Аналитик отдела мониторинга». Он убрал телефон и в десять открыл рабочую почту — привычку, от которой третий год собирался отказаться и всё не отказывался.

Три года назад он сформулировал цель честно, как ему тогда казалось: «Хочу стабильности». За спиной был стартап, умерший за одиннадцать месяцев; до него — аутсорс, закрытый в его день рождения вместе с командой. Он хотел стены — и стену получил: крупный интегратор, отдел на сорок человек, планёрка по вторникам в десять ноль-ноль. Стабильность у него наконец была. Как у асфальтоукладчика.

По утрам он ловил себя на странном: выйдя из вагона, задерживался на верхней ступеньке эскалатора и думал — «а туда ли я вообще еду?» Турникет щёлкал, и мысль уезжала без него. До следующего утра. О самом чувстве он никому не рассказывал: жаловаться на хорошую, «стабильную» работу казалось почти неприличным, как жаловаться на тёплую воду в кране.

Вопрос, который Антон не задавал себе вслух: почему из всей ленты вакансий он видит одни и те же? И почему в них всё больше «мониторинга», «поддержки процессов» и «офиса в Химках»?

Фонарь с узким конусом

Начнём с механики — без метафизики. Внимание не прожектор, заливающий светом всё вокруг. Это фонарь с узким конусом: в каждый момент вы замечаете малую часть того, что попадает в поле зрения. Остальное отсекают фильтры — критерии, которые вы когда-то задали, часто не заметив этого, и с тех пор ни разу не пересматривали.

Классическая демонстрация — эксперимент с «невидимой гориллой». Людям показывают видео: игроки в футболках двух цветов передают друг другу мяч, зрители должны считать передачи. Пока они старательно считают, посреди экрана проходит человек в костюме гориллы, останавливается, бьёт себя в грудь. Около половины зрителей его не замечают вовсе. Не потому что у них плохие глаза — потому что фильтр «считай передачи» занял весь конус фонаря.

У Антона фильтр назывался «стабильность». Он не был записан ни в резюме, ни в заметках — он работал раньше резюме: решал, что вообще попадёт в поле зрения. «Крупный интегратор» — пройдено. «Стартап» — в корзину, не читая. «Продуктовая команда, эксперименты, гибкий график» — до корзины дело даже не доходило: зачем тратить клики на то, куда «всё равно не пойду»?

Именно здесь теряется большая часть «пространства вариантов». Этот термин — перевод. Не безбрежное поле всех вакансий мира, а множество вариантов, которые вы в принципе способны заметить. Снаружи пространство огромно: на одной только доске объявлений — сотни тысяч карточек, а кроме неё есть люди, письма, конференции, чужие проекты. Внутри вашего внимания — дюжина карточек, которые вы успеваете пролистать за поездку. Всё, что между этими двумя размерами, отрезано фильтрами.

Вы выбираете не из всех вариантов — вы выбираете из тех, которые фильтр пропустил. Поменять выбор, не поменяв фильтр, невозможно: вы будете выбирать одно и то же и удивляться, что «всё одинаковое».

«Ветка реальности» — тоже перевод. Не параллельный мир, а траектория, которая складывается из решений на развилках и из того, что вы вообще заметили по дороге. Фильтр определяет, какие развилки для вас существуют. Сменить ветку — прежде всего сменить направление фонаря.

Здесь важно не спутать два разных механизма. Цель — это куда вы хотите прийти; фильтр — что вы не заметите по дороге. «Хочу зарабатывать двести пятьдесят» — цель. «Больше ста восьмидесяти? Подозрительно, там что-то не так» — фильтр. Цель вы выбираете. Фильтры чаще всего достаются по наследству — от старого начальника, от первого места работы, от разговора на чужой кухне. Поэтому работа с карьерой начинается не с вопроса «чего я хочу?», а с вопроса «чего я себе не позволяю заметить?» Первый вопрос выдаёт список желаний. Второй меняет поле зрения.

Откуда берутся фильтры

Часть фильтров записана опытом. Стартап Антона умер — и фильтр «не хочу рисковать» впечатался с той же точностью, с какой ожог записывает «не трогай плиту». Такие фильтры честные и полезные: они экономят годы. Проблема не в них.

Часть фильтров записана чужими словами. «В твой возраст уже лучше в корпорацию». «Фриланс — это нищета». «Со сменой стека в сорок один поздно». Эти строки никто не подписывал, но они работают как фильтры, если вы их приняли.

Часть фильтров пишет усталость. Когда сил мало, поле зрения сужается само — до ближайшей опоры. Человек в выгорании перестаёт видеть варианты не потому, что их нет, а потому что у внимания кончилось топливо.

Все три источника естественны, и фильтры без них не нужны: без фильтров мозг захлебнулся бы в потоке. Проблема в другом: фильтры ставились под задачи, которые давно изменились, а ревизию не проходили ни разу. Фильтр «не хочу рисковать», честно заработанный одиннадцатью месяцами стартапа, отсекает и проекты, где риска почти нет, — просто потому, что в них есть слово «стартап».

Проверить это легко. Откройте ленту вакансий и на бумажке запишите первые десять карточек, не вчитываясь. Потом сформулируйте фильтры, по которым вы их заметили. Чаще всего окажется, что список «что я вижу» совпадает со списком «что я допускаю» один в один — как будто мир пишет вакансии под ваш фильтр. Мир не пишет. Фильтр просто считает за вас.

Лента, которая знает вас слишком хорошо

Есть и вторая сила, работающая в связке с фильтром, — рекомендательные системы. Доска объявлений, которая видела десять открытых вами карточек со словом «мониторинг», завтра покажет двадцать таких же. Соцсеть, где вы дважды смотрели «вакансии в интеграторах», подложит третьи. Это не заговор — это экономика внимания: система зарабатывает на том, что показывает вам то, на что вы уже смотрели.

Получается замкнутый контур: вы видите то, на что смотрели, — и смотрите на то, что видите. Фильтр в голове получает подкрепление извне, лента — от вас. Поэтому у Антона в ленте всё больше «мониторинга»: не потому, что других вакансий нет, а потому, что система добросовестно кормит его тем же.

Практический вывод — два хода, каждый стоит минуты. Первый: искать не только по названию должности, но и по маякам — по словам, которые описывают темп, продукт, формат («гибкий график», «продуктовая команда», «пилоты и эксперименты»). Второй: иногда открывать и читать то, что «не ваше» — до всякой развилки. Не откликаться: читать. Каждая прочитанная чужая карточка чуть расширяет конус фонаря — теперь вы знаете, что такие ветки существуют.

Пять маяков

Если фильтр решает, что вы видите, то маяк — то, на что вы настраиваете фонарь.

«Маяк» — перевод. Не мистический ориентир из тонких миров, а чек-лист из пяти критериев, по которым внимание различает «своё» и «чужое». Маяк не притягивает вакансии и не обещает, что «нужное придёт само» к пятнице. Он делает две скромные вещи: позволяет распознать подходящую карточку среди тех, что мелькают мимо, — и, как станет ясно в следующей главе, сделать вас заметным для тех, кому вы нужны. Пока — только первая.

Пять маяков: темп, люди, продукт, формат, деньги. Почему пять, а не сорок? Потому что чек-лист из сорока пунктов не удерживается в голове при чтении вакансии и не работает в очереди в кофейне. Пять — то, что можно держать.

Темп

С какой скоростью живёт работа. Ежедневные дедлайны или квартальные циклы; «горящие» задачи по пятницам в шесть вечера или спокойный план с резервом на форс-мажор. Темп — маяк, который чаще всего подменяют: вместо него в резюме пишут «стрессоустойчивость», но это не маяк, а чужое требование, переписанное под себя. Настоящий вопрос звучит иначе: в каком темпе я думаю хорошо, а в каком — начинаю ошибаться и злиться? Материал для ответа — не фантазии, а факты: планёрки по вторникам в десять, «срочно к пятнице», очереди задач, копящиеся на выходные. Один и тот же темп для одного человека — ритм, для другого — постоянное движение на низких передачах; это не про характер, а про устройство внимания.

Люди

С кем вы проводите сорок часов в неделю — или шестьдесят, если считать переписки. Руководитель, команда, клиенты. Ошибка — оценивать людей по бренду компании: логотип на сайте и человек, которому вы будете писать в рабочем чате в полночь перед релизом, — разные сущности. Материал для маяка — воспоминание: человек, рядом с которым вам было легко думать. Что именно в его поведении давало эту лёгкость? Это и есть содержимое маяка.

Продукт

Что останется после вашей работы. Отчёты, код, лендинги, учебные планы, отремонтированные станки. Вопрос: что из сделанного мною за последние два года мне не стыдно показать? Если ответ — «презентации для совещаний», это тоже ответ, только честный: маяк «продукт» пуст. И это заметка о том, что именно не нравится в нынешней работе, пусть она и «стабильная».

Формат

Где и когда: офис, гибрид, удалёнка; сменный график или свободный; командировки; штат или проект. Формат часто списывают со счетов: «мелочь, потом разберусь». Но формат — это распределение ста шестидесяти восьми часов недели. Зарплата, о которой вы мечтали, в формате «офис за тридцать километров, начало в восемь» может стоить дороже, чем приносит.

Деньги

Не только сумма. Стабильность дохода — оклад или сдельная; переменная часть и условия её выплаты; премии, соцпакет. Деньги — маяк двойного назначения. С одной стороны, это минимум, ниже которого предложение не рассматривается, — и минимум этот лучше знать точно, а не «по ощущению»: посчитайте прожиточный минимум вашего месяца — аренда, еда, кредиты, то, что откладывается, — и прибавьте десять процентов на жизнь, о которой вы забыли в расчётах. С другой — индикатор перекоса: слишком высокая сумма при пустых остальных маяках обычно оплачена вашим темпом, временем или нервами. Если из пяти маяков работает только «деньги» — вы в ленте Антона: карточки «от 220», три года одинаковых.

Маяков пять не для красоты. Они проверяют друг друга. Предложение, красивое по одному маяку и пустое по остальным, — не шанс, а перекос: красивые деньги при скверном темпе и чужом продукте — не ветка, а кредит.

Проверка на честность

Самая частая подделка маяка — чужой маяк. Он прилипает из рекламы, из цитат «успешных людей», из разговоров с однокурсником, который в тридцать три стал инвестором и теперь объясняет, как надо. Такой маяк не ваш, но исправно фильтрует ленту: вы ищете работу, которая нужна не вам, — и не находите её.

Три теста отличают настоящий маяк от прилипшего.

Тест эпизода. Вспомните конкретный день из последних двух лет, когда вы чувствовали «вот это моё». Если маяк «темп: спокойный», должен найтись день спокойного темпа, в котором вам было хорошо — не «приятно отдыхать», а хорошо работать. Если не вспоминается ни один эпизод — маяк, скорее всего, прилипший: вы хотели бы его хотеть.

Тест цены. Чем вы готовы платить за этот маяк? Маяк «продукт, который я делаю руками» может стоить переезда или снижения дохода на двадцать процентов. Если платить нечем — это не маяк, это постер на стене.

Тест глагола. Настоящий маяк описывается фактами и глаголами, а не прилагательными. «Интересные задачи» — не маяк: под это слово подходит всё и ничего. «Задачи, где я раз в две недели проверяю гипотезу на данных и вижу результат» — маяк. Прилагательные звучат красиво, потому и кажутся содержательными; на деле они пустые, и поэтому от них так трудно отказаться.

Третий тест — самый неудобный. Прочитайте свои формулировки: сколько в них «интересно», «комфортно», «динамично»? Каждое из этих слов — дырка, через которую фильтр пропускает всё подряд. Маяк существует ровно затем, чтобы что-то отсекать.

Под этот тест подпадают и стикеры вроде «возможность роста» или «команда профессионалов». Стандартные слова в описании вакансии — не маяки, а наклейки: их наклеивают на что угодно. Маяк принадлежит вам, стикер — маркетингу.

Вакансия сквозь маяки: пример чтения

Возьмите карточку — типовую, собранную из настоящих, — и прочитайте её не по названию должности, а по маякам.

«Senior data-аналитик. Финансовая компания. 5/2, гибрид, Москва. Предлагаем: конкурентная заработная плата + годовой бонус. Обязанности: подготовка отчётности, сопровождение бизнес-процессов, взаимодействие со смежными отделами. Требования: опыт от трёх лет, SQL, стрессоустойчивость».

По заголовку и требованиям ветку не видно — зато маяки проступают в деталях. Темп: «сопровождение бизнес-процессов» и «подготовка отчётности» — скорее ритм поддержки, чем исследования; а слово «стрессоустойчивость» в требованиях честно намекает, кого там приходилось терпеть до вас. Люди: не сказано ничего — это не красный флаг, а вопрос к первому контакту: «как устроена аналитическая команда?» Продукт: «отчётность для смежных отделов» — если ваш маяк звучит как «аналитика, по которой принимают решения», это, вероятнее всего, чужая ветка. Формат: указан точно — гибрид и 5/2, тут вопросов. Деньги: «конкурентная» — заглушка вместо числа, и её надо заменять диапазоном, а не воображением.

Теперь прочитайте ту же карточку по-старому. «Senior» — шаг вверх в названии. «SQL» — знакомое слово. Рука тянется к «откликнуться». Чтение по маякам говорит: тянуться можно, но проверять маяками — до отклика и тем более до собеседования. Название должности — вывеска. Маяки — содержимое.

Чего маяки не делают

Честности ради. Маяки не гарантируют оффер — никакой чек-лист его не гарантирует, и книга, обещающая обратное, продаёт не метод, а настроение. Маяки не заменяют навыков: если для желаемой ветки не хватает квалификации, маяки это покажут, но не исправят. Маяки не отменяют срока: поиск работы остаётся работой — с шагами, отказами и паузами.

Маяки делают одно: настраивают внимание. Экономят главное ограниченное место — поле зрения. Это не двигатель и не крылья. Это штурвал. Грести всё равно придётся — но грести хоть в сторону.

Практика: пять маяков за пятнадцать минут

Инструменты: таймер и лист бумаги или пустой документ. Время: 15–20 минут. Стоимость: ноль рублей.

1. Поставьте таймер на пятнадцать минут. Телефон — экраном вниз.
2. Впишите пять строк: темп, люди, продукт, формат, деньги.
3. Для каждого маяка запишите не качество, а эпизод: конкретный день из последних двух-трёх лет, когда работа была «ваша». Что тогда происходило? Кого вы видели? Что вы сделали руками? Как заканчивался этот день?
4. Под каждым эпизодом одной фразой запишите правило: «значит, мой маяк: …».
5. Прогоните каждый маяк через три теста — эпизод, цена, глагол. Прилипшие вычеркните или перепишите.

Пока таймер идёт, не редактируйте. Задача первой версии — не красота, а честность: настоящие маяки имеют эпизоды, прилипшие — только формулировки.

Где делать — где угодно, где пятнадцать минут ваши, а телефон вне досягаемости: на кухне до подъёма семьи, на прогулке, в электричке — как вышло у Антона.

Пример строки, чтобы было ясно, что такое «эпизод»:

Темп. Эпизод: вторник, квартальный отчёт для руководителя департамента — четыре часа глубокой работы без единого созвона. Правило: «мой маяк: блоки по четыре часа без прерываний, дедлайны раз в две недели, а не каждый день».

(В этом примере — человек, а не Антон; впрочем, Антону его строка выписалась почти так же.)

Люди. Эпизод: коллега с прошлого места, с которой можно было озвучить полусформулированную идею — и она не перебивала, а додумывала её вслух вместе со мной. Правило: «мой маяк: команда, где мысль додумывают, а не ждут своей очереди говорить».

Как проверить, что список настоящий. Первая проверка — через неделю: не перечитывая список, запишите по памяти три маяка, которые вспомнились первыми. Память хранит то, во что вы верите, и теряет то, что написали «для порядка». Вторая проверка — поведение: в ближайшие две недели вы будете на деле пропускать мимо вакансии, не проходящие по маякам, даже красивые? Если нет — вернитесь к тесту эпизода: возможно, список написан не для вас, а для образа себя.

И последний штрих. Пусть в списке будет хотя бы один пункт, который неудобно произносить вслух: «хочу, чтобы меня не дёргали после шести», «не хочу руководить людьми», «не готов ездить в офис каждый день». Такие формулировки резюме не украшают, но именно они обычно самые честные. Если в вашем списке нет ни одного «неудобного» пункта — вы написали его для чужой аудитории.

Домашнее задание: три вакансии по маякам

Возьмите три вакансии — из разных источников: одну из ленты, одну из рекомендации знакомого, одну «на грани», в которую откликаться, возможно, страшновато. «На грани» —

важный источник: карточка, которая чуть пугает, часто показывает, куда фильтр смотреть не разрешает, а значит — где могут лежать неосмотренные ветки.

Для каждой составьте таблицу: пять строк (по маякам) и три колонки — что известно, что неизвестно, что проверить. Неизвестное — не красный флаг: в тексте вакансии почти никогда не пишут про темп и людей, это нормальная неопределённость, а не приговор. Назначение колонки «что проверить» — список вопросов к первому контакту с работодателем. Как вести этот разговор, не боясь показаться требовательным, — тема главы 5; пока достаточно собрать вопросы.

Время: 20–30 минут на три вакансии. Проверка встроена в задание: если все три вакансии по маякам совпадают с вашим нынешним местом — фильтр всё ещё работает по-старому. Это не провал, это измерение: теперь вы знаете, куда направлен фонарь.

Что стало с Антоном

В четверг Антон сделал практику — на обратном пути, на внутренней стороне тетрадного листа, пока электричка тащилась через Мытищи. Сначала было неловко: пятнадцать минут письма о себе показались длиннее всей его рабочей недели.

Пять маяков вышли неожиданными. Темп: «две-три глубокие задачи в неделю, а не двадцать срочных». Люди: «команда, где можно сказать „я не понял“ — и это не станет событием». Продукт: «аналитика, по которой принимают решения, а не отчёт ради отчёта». Формат: «гибрид, два дня в офисе». Деньги: «предсказуемый оклад, без комиссии за каждый звонок клиента».

Он смотрел на список и чувствовал, как внутри что-то отзывается и одновременно стыдится: «серьёзно? в тридцать четыре года ты пишешь, что хочешь блоки без созвонов?» Но тест эпизода сработал: вспомнился день три года назад, ещё в стартапе, — он четыре часа без перерыва строил модель оттока, и это были самые плотные четыре часа года. Фильтр «стабильность» расшифровался: за этим словом стояли предсказуемый доход и люди, с которыми не страшно ошибаться. Ни то, ни другое к размеру компании отношения не имело.

Потом он разобрал по маякам три вакансии из ленты. Та самая, «от 220», не прошла: знакомый, отработавший там полгода, рассказывал про дедлайны, которые горят встроенно — каждый вторник и четверг, как его собственная планёрка. Вторая оказалась копией нынешней работы с другой вывеской. Третья — продуктовая команда в восемь человек — прошла по темпу и продукту и просела по деньгам: оклад ниже нынешнего на двадцать процентов.

В пятницу, у турникета, Антон отправил отклик в третью. Он знал, что низкий оклад — это цена, а не хитрость, и что ничего здесь не гарантировано. В воскресенье вечером пришёл ответ: «Увидели ваш проект по оттоку в портфолио — расскажете подробнее?» Проект, который Антон сам считал в резюме второстепенным.

Всю дорогу до дома он перечитывал это письмо — и одновременно про себя считал: минус двадцать процентов, две поездки в неделю, восемь человек в команде. Цифры складывались не так страшно, как в воображении. Это ещё ничего не решало. Но впервые за три года

лента на его телефоне выглядела не как список повторов, а как карта: были места, куда не идти, и были — куда стоит. А тоска по «другой работе», три года не имевшая адреса, впервые получила координаты.

Мостик

Остаётся одна проблема — и она за рамками этой главы. Маяк, спрятанный в ящике стола, светит только для вас. А если сделать так, чтобы нужные работодатели видели его издалека — до отклика, до звонка, до первой строки резюме? Тогда подходящие предложения начнут приходить сами — заметно чаще, чем сейчас, — в том числе пока вы спите. А вопрос о том, почему в ленте одни и те же вакансии, теперь имеет ответ: не мир виноват — фильтр и лента, которая его кормит Как превратить резюме и профиль из витрины обязанностей в маяк — в главе 2.

Глава 2. Твой профиль как магнит, а не витрина

Два профиля

Марина работала копирайтером-фрилансером третий год. Профиль на бирже начинался словами: «Копирайтер, рерайтер, SEO-тексты, посты, лендинги. Готова ко всему!» Ниже — ставка «от 300 рублей за тысячу знаков» и портфолио из 214 работ: текст о бурении скважин, сценарий про динозавров. Рейтинг 4,9 — одиннадцать «заказчик доволен».

Заказы приходили так же, как был написан профиль: любые — карточки для зоомагазина, лендинг стоматологии, посты для пекарни; каждый проект начинался заново и заканчивался «вы нам понравились, но бюджет придётся ужать». В четверг в полпервого ночи Марина дописывала текст про мусорные контейнеры и не смогла вспомнить ни одного проекта, которым гордилась бы. Была усталость, были деньги впритык — и ощущение беговой дорожки без кнопки «стоп».

В феврале подруга отрезала: «Тебя не видно за твоим прайсом», — и Марина завела второй профиль, не удаляя старый. Заголовок: «Пишу тексты для онлайн-школ: серийные письма, сценарии уроков, структура курса». В портфолио — семь работ, все об обучении: четырнадцать писем для школы бухгалтерии, лонгрид «как учиться, не выгорая». Опыт тот же — но отобранный и пересобранный под одну тему.

Прошло две недели, Марина посчитала приглашения. Старый профиль: четыре, все в духе «пять тысяч знаков к завтра». Новый: семь, и среди них письмо маркетолога школы английского: «Видела ваши письма для школы бухгалтерии. Нам нужно то же самое, но для наших студентов — около тридцати писем. Обсудим?»

Та же Марина, та же биржа. «Я вдруг поняла, — сказала она подруге, — что в первом профиле кричала на весь рынок, и меня было не разобрать. А во втором — светила в одну сторону».

Витрина и маяк: разница в механике

Что произошло в этом эксперименте — и при чём тут маяки из первой главы?

Начнём с того, кто и как читает профиль. Рекрутер, который сканирует базу резюме, и заказчик, который листает биржу, задерживаются на одном профиле меньше минуты. За это время в голове происходит быстрый опрос из трёх вопросов: чем этот человек занимается? для кого? какой результат приносит? Витрина отвечает на первый вопрос — и то со звёздочками: «занимаюсь всем». На второй и третий вопросы она не отвечает вовсе, потому что они там не заданы. Маяк отвечает на все три, причём так, чтобы совпадение с запросом читателя было видно с первого взгляда.

Теперь перевод термина. Маяк в первой главе был вашим внутренним списком приоритетов — темп, люди, продукт, формат, деньги. Здесь маяк разворачивается наружу: это способ описать себя так, чтобы нужные люди находили вас по тем словам, которыми они ищут. Маяк — это не украшение и не самопиар. Маяк — это фильтр с направленным светом.

Механика здесь та же, что в ленте вакансий из первой главы. Человек с горящей задачей — «мне нужны тексты для онлайн-школы» — листает список профилей и цепляется за точное совпадение, как вы цеплялись за знакомые слова в потоке объявлений. Точное совпадение распознаётся мгновенно и без усилий. Перечисление всех умений сразу распознавать куда труднее: глаз скользит, мозг откладывает «разберусь позже», «позже» не наступает никогда. Витрина проигрывает не потому, что она хуже написана, а потому, что она ставит работу чтения на плечи читателя. Маяк забирает эту работу на себя.

У Мариниого эксперимента есть соседнее наблюдение, и оно важнее цифр. Приглашений на новом профиле стало не меньше, чем на старом, — стало больше. Изменился их состав. Каждое новое приглашение было уже примеркой: «нам нужно то же самое, что вы уже делали». На старом профиле каждое приглашение было лотереей: «а сделаете ещё и это?» Это и есть разница между попаданием в свою ветку и блужданием по всем сразу.

Здесь принято возражать: узкая специализация отрежет часть заказов, и я останусь без хлеба. Возражение честное, и его не стоит заглушать уверениями. Его стоит проверить — так, как проверила Марина: не сжигая старый профиль, собрать новый, дать ему две-три недели и просто считать. Она не потеряла объём входящих. Она потеряла только шум — и удивилась тому, сколько шума занимало место.

Ключевая мысль этой главы: профиль — не рассказ о вас, а сообщение той ветке, где вас уже ищут. «Здесь светят — тебе».

Язык сигналов

Из чего сделан маяк? Из формулировок, и это следующая часть работы.

Сигнал — это наблюдаемое событие, которое можно проверить, а не оценка о себе. Пока разбор сигналов во всей полноте — тема третьей главы, здесь нам нужен один рабочий вывод. Строка «ответственный, коммуникабельный, стрессоустойчивый» не сигнал: её нельзя проверить, а главное — нельзя отличить от такой же строки в тысяче других профилей. Строка «внедрил базу из сорока типовых ответов, среднее время ответа клиенту упало с шести часов до двух» — сигнал: событие, срок, цифра, следствие.

Отсюда шаблон формулировки-сигнала:

глагол результата + что сделал + для кого + цифра или проверяемое следствие.

Посмотрим, как это работает, на парах «до — после».

«Занимался отчётностью и аналитикой» превращается в «собрал еженедельный отчёт, который освободил команде четыре часа в неделю». «Писала тексты для сайта» — в «написала серию из четырнадцати писем для онлайн-школы; до записи на курс дошли двадцать два процента получателей». «Отвечал на обращения клиентов» — в «сократил среднее время ответа с шести до двух часов, внедрив базу из сорока типовых ответов». «Участвовал в разработке внутренней системы» — в «спроектировал модуль учёта заявок; им пользуются три отдела, система, по наблюдению команды, не падала двенадцать месяцев подряд».

Обратите внимание, что после-версии не громче. Они не хвастаются — они информируют. В них нет ни одного оценочного прилагательного о себе, зато есть то, что можно проверить звонком к прежнему работодателю.

Про цифры — отдельно, потому что на этом месте у многих начинает зудеть соблазн округлить. Если точной цифры нет, есть проверяемое следствие: «после этого проект включили в обязательный блок каждого релиза», «меня позвали вести ту же задачу на следующий год», «клиент продлил договор до конца квартала». Цифра — не украшение, а якорь честности. Выдуманная цифра разрушает маяк целиком: рекрутер один раз проверит звонком — и погасит весь свет.

Здесь пригодятся три теста из первой главы — они работают и на формулировки:

- тест эпизода: за этой строкой стоит конкретный день, конкретная задача, конкретное «вот тогда я это сделал»?
- тест цены: помните, чего это стоило — ночи, переделки, неприятный разговор?
- тест глагола: глагол результата или глагол процесса? «Собрал», «построил», «написал», «сократил» — результат. «Занимался», «участвовал», «помогал» — процесс, за которым результата может и не быть.

Формулировка, не прошедшая тесты, — витринная. Она красиво стоит, но не светит.

И последнее — почему это называется языком сигналов. Работодатели и клиенты ищут не людей, а совпадения слов с задачей. Поисковый запрос «SQL отток» найдёт вторую формулировку из примеров и пропустит первую. Каждый профиль — это ещё и страница в чужой поисковой системе, и маяк светит именно теми словами, по которым вас ищут.

Два одинаковых резюме

Теперь разберём то самое обещание из мостика первой главы: один опыт, две подачи — и разный отклик. Возьмём один и тот же багаж Маринин и покажем оба текста рядом.

Вариант А, витрина: «Копирайтер с опытом три года. Занимаюсь написанием текстов любой сложности: статьи, посты, карточки товаров, лендинги. Ответственная, внимательная к деталям, быстро обучаюсь, работаю на результат».

Прочитайте его глазами маркетолога, которому нужны письма для онлайн-школы. Что он узнал? Что человек — копирайтер и что он о себе высокого мнения. Занимается ли он письмами? Неизвестно, «написание текстов любой сложности» может значить что угодно. Для

кого работает? Не сказано. Результат? В лучшем случае «работаю на результат» — фраза, за которой чаще всего не стоит ничего проверяемого.

Вариант Б, маяк: «Копирайтер для онлайн-школ. Пишу серийные письма и сценарии уроков. Последний проект — четырнадцать писем для школы бухгалтерии; до записи на курс дошли двадцать два процента получателей».

Та же биография. Другой конус. Вариант Б отвечает на все три вопроса за первые пять секунд: чем занимаюсь — письмами для школ; для кого — для школ, а не для всех; результат — конкретный, с цифрой. Заметьте: в нём нет ни одного прилагательного о себе. Ничего не «продаётся» — информация просто попадает в открытую дверь.

Самая частая ошибка на этом шаге — перечисление инструментов вместо результатов. «Владею Excel, SQL, Python, Tableau» — это не сигнал, это инвентарь. Инвентарь нужен, но он отвечает на вопрос «чем?», а не «что из этого вышло». Правильная сборка: инструмент ставится внутрь результата, как Маринины письма стоят внутри цифры охвата, а не рядом с ней.

Вторая ошибка — пункт «о себе» с хобби, принципами и строчкой про стрессоустойчивость. Всё это — витрина с подсветкой. Уберите, и маяк станет ярче: каждое слово, которое не работает на конус, рассеивает луч.

Резюме для найма: тот же шаблон

Маринин пример — фриланс, и может показаться, что механика работает только на бирже. В найме она та же, меняется адресат: не заказчик с задачей, а рекрутер с должностной инструкцией. Возьмём стандартную пару.

Витрина: «Аналитик с пятилетним опытом. Занимался отчётностью, автоматизацией процессов и поддержкой бизнеса. Ответственный, внимательный к деталям, быстро обучаюсь».

Маяк: «Аналитик для продуктовых команд. Строю дашборды по удержанию и оттоку; последний дашборд закрыл вопрос онбординга — маркетинг передвинул два шага, удержание на третий месяц выросло на шесть процентных пунктов».

Прочитайте первую строку глазами руководителя продуктовой команды: он узнаёт, что человек — аналитик, и что тот о себе высокого мнения. Вторая отвечает на все три вопроса из начала главы: чем занимается — дашбордами; для кого — для продуктовых команд; результат — с цифрой. В найме цифры проверяемы не хуже, чем во фрилансе: их подтверждает прежний работодатель, и рекрутер на собеседовании именно этим и займётся. Разница одна: на бирже вас находят по словам, в найме — тоже по словам. Словарь из раздела «Как вас находят» работает на обоих рынках одинаково.

Как вас находят

Стоит заглянуть и в механику поиска — на ту сторону стола.

Когда рекрутер ищет аналитика, он не читает базы подряд. Он задаёт фильтры: слова, город, уровень. Дальше система отбирает профили по совпадению ключевых слов, и рекрутер просматривает попадания — за ту же минуту. Значит, у профиля две задачи, и обе решаются до того, как вы что-либо напишете этому рекрутеру лично: попасть в отбор по словам и удержать взгляд в первые пять секунд.

Первая задача — словарь. Откройте десять вакансий, которые для вас звучат как «моя ветка», и выпишите из них слова, повторяющиеся чаще других. Это слова, по которым вас будут искать. Разберём на материальном примере. В десяти вакансиях уровня «продуктовый аналитик» вы, скорее всего, встретите: «удержание», «конверсия», «юнит-экономика», «A/B-тесты», «дашборд». Теперь откройте своё резюме. Если там написано «занимался статистикой и делал презентации», вы и система говорите на разных языках: опыт один, слова разные, совпадение нулевое. Если написано «строил дашборды по конверсии и удержанию», совпадение срабатывает ещё до того, как кто-то что-то прочитал. Это не про игру в слова — это про то, что разные отрасли называют одну и ту же работу по-разному, и маяк светит на том наречии, на котором говорит берег, куда он хочет попасть. Антонов «проект по оттоку» три года назывался в резюме «аналитическая поддержка маркетинга». По этим словам его искали бухгалтеры-аналитики. По словам «модель оттока» искали те, кому он был нужен. Если в вашем резюме вы пишете «моделирование оттока», а в вакансиях пишется «churn и retention», маяк светит не в ту сторону — один и тот же опыт, названный чужими словами, не находится.

Вторая задача — первый экран. Заголовок, первые три строки, последняя работа. Заголовок по формуле «делаю X для Y» — «аналитик для продуктовых команд», «тексты для онлайн-школ» — работает лучше перечисления всех ролей сразу, потому что сам уже отбирает тех, кому стоит открывать профиль дальше.

И здесь появляется идея, ради которой затевалась глава. Профиль, который стоит на бирже, в базе резюме, в соцсети, работает в те часы, когда вы не работаете. Рекрутеры сканируют базы рано утром рабочего дня — часто это вторник, девять утра, — в это время вы едете в метро или спите. Профиль в этот момент либо светит, либо нет: ваше настроение, ваша усталость и ваше желание что-то кому-то доказать в этой механике не участвуют. Профиль работает, пока вы спите, — и в этом его главное отличие от любого отклика, который вы отправляете вручную.

Без гарантий, как всегда в этой книге: маяк повышает частоту попадания в нужную ветку, но не гарантирует её. Маринины семь приглашений — наблюдение на двух профилях за две недели, а не закон природы. Проверяйте на себе.

Практика: три пункта под маяки

Практика из плана этой главы занимает пятнадцать-двадцать минут и делается в четыре шага.

Первый. Откройте резюме, профиль на бирже или свою страницу в соцсети. Найдите пункты-обязанности. Их легко узнать по глаголам: «занимался», «отвечал за», «участвовал», «помогал», «занимаюсь написанием». Обычно их большинство.

Второй. Выберите три самых заметных — те, что стоят в первом экране, — и перепишите их по шаблону из раздела «Язык сигналов»: глагол результата, что сделал, для кого, цифра или следствие.

Третий. К каждому переписанному пункту подпишите маяк из первой главы — темп, люди, продукт, формат, деньги, — на который этот пункт «звонит». Пункт про «провёл сорок регламентных встреч и сократил их час в неделю» звонит маяку «темп». Пункт про «собрал дашборд оттока, которым пользуются три отдела» — маякам «продукт» и «люди». Если после честной проверки ни один из пяти маяков не отзывается, у вас найден либо пункт, работающий на чужой маяк, либо пункт, который пора вычеркнуть.

Четвёртый. Прогоните три новые формулировки через тесты честности: эпизод, цена, глагол. Если какой-то не проходит — возвращайтесь к нему с вопросом «что на самом деле там произошло?», а не с вопросом «как это красивее упаковать».

Пример разметки, чтобы было видно, как это выглядит на практике. Пункт «ведение регулярных встреч с командой» — глагол процесса. Переписываем: «перестроил формат еженедельной встречи с получаса до двадцати минут; команда перестала пропускать её по вторникам» — маяк «темп», глагол результата, проверяемое следствие. Вот теперь строка светит.

И второй пример — для тех, у кого в резюме главные пункты про инструменты. Пункт «владение Python и SQL» не переписывается в результат напрямую, потому что инструмент — не результат. Его собирают в пару с задачей: «написал скрипт, который собирает еженедельный отчёт за восемь минут вместо четырёх часов вручную». Инструмент остался, но теперь он стоит внутри события, а не рядом с ним.

Как проверить результат на себе — два способа. Первый, маринин: если носитель позволяет, оставьте рядом старую и новую версии на две недели и считайте не количество откликов, а их характер — о чём спрашивают входящие. Спрашивают «а сделаете дёшево к завтра?» — маяк ещё не светит. Спрашивают «видели ваши письма — нам нужно похожее» — светит. Второй способ, без A/B: покажите переписанное человеку из целевой отрасли и спросите одно: «где бы вас искали по этому тексту?» Если ответ совпал с вашей веткой — маяк настроен. Если нет — вы узнали об этом за минуту, а не за две недели.

И ограничение, которое экономит нервы: не переписывайте всё резюме за один вечер под «идеальный вариант». Три пункта — достаточно, чтобы свет стал другим, а вы — успели посмотреть, что изменилось.

Где живёт маяк

У маяка может быть несколько корпусов, и важно, чтобы свет во всех был один.

Основной носитель — резюме на сервисе вакансий: туда приходят искать. Второй — профиль в профессиональной соцсети или на бирже, если вы фрилансер: туда заглядывают до резюме. Третий — портфолио: папка с тремя-семью кейсами по одной теме, репозиторий, лендинг, документ со скриншотами. Четвёртый — шапка мессенджера, через который приходит нетворкинг: одна строка «делаю X для Y» и ссылка.

Правило единственное, и оно нарушается чаще всего: маяк одинаков во всех окнах. Мир проверяет вас в разных местах, иногда в один день. Заказчик может сначала увидеть вашу шапку в мессенджере, потом найти биржу, потом попросить резюме. Если в шапке «тексты для онлайн-школ», на бирже «готова ко всему», а в резюме — третья версия, сигнал гасится на каждом переходе. Расхождения не добавляют широты — они добавляют шума.

Есть и обратная крайность, о которой честно стоит сказать. Маяк — не про «продай себя любой ценой». Витрина преувеличивает: она хочет понравиться всем и поэтому перечисляет всё. Маяк уточняет: он сужает свет, чтобы совпадение стало видимым. Если в вашем маяке появилась хоть одна непроверяемая строка — «увеличил продажи в десять раз», — он перестал быть маяком и стал витриной с гирляндой. Яркость есть, направления нет.

Возвращение к Антону

Антон ответил на письмо из продуктовой команды в понедельник в 9:15, до работы, с чаем, который остыл, пока он переписывал один абзац четыре раза. Нужно было рассказать о проекте по оттоку — и он вдруг с удивлением понял, что за два года ни разу не описывал его как результат. В отчётах для начальства он писал «выполнил дополнительную задачу». Теперь написал по-другому: задача, что сделал — модель оттока на SQL и дашборд, — что вышло: маркетинг передвинул два шага онбординга, удержание на третий месяц выросло на шесть процентных пунктов. Двадцать минут работы — и «второстепенный проект» впервые приобрёл форму, по которой его можно было увидеть.

Вечером он открыл резюме. Перенёс проект с последней страницы в первую строку. Строчку «ведение аналитики и построение отчётов» переписал по шаблону из этой главы — получилось «построил модель оттока и дашборд для продуктовых команд; на её основе перестроили онбординг». На строку «стрессоустойчивый, ответственный» посмотрел, усмехнулся и удалил. Некоторое время его мучил вопрос, не выглядит ли всё это как хвастовство, — но тест глагола вернул спокойствие: хвастовство начинается там, где кончаются цифры и следствия, а не там, где они появляются.

Собеседование назначили на четверг следующей недели. Антон не знал, чем оно кончится, и не делал иллюзий: низкий оклад никуда не делся, команда могла не подойти. Но впервые за три года он шёл на встречу не как на лотерею с одним счастливым билетом, а как на разговор с людьми, которым что-то было нужно от него — и которым уже было о чём спросить.

Домашнее задание

Собрать свою витрину-маяк — за неделю, в три шага.

Первый: перепишите три пункта по практике из этой главы. Второй: выберите один носитель — резюме, биржу или шапку профиля — и соберите там версию-маяк целиком: заголовок «делаю X для Y», три пункта-сигнала, портфолио из трёх-семи работ по одной теме. Третий: если носитель позволяет, оставьте рядом старую версию и две недели ведите простой счёт — не сколько пришло откликов, а о чём спрашивают входящие. Вопрос «а сделаете дешевле к завтра» и вопрос «нам нужно то же самое, что у вас в портфолио» говорят о маяке разные вещи.

Проверка через неделю: по этому профилю вас находят в нужной ветке? Нет — вернитесь к словарю: теми ли словами вы светите, по которым вас ищут.

Мостик

Маяк стоит, светит и работает без вас. Но как понять, что он начал работать? Что значит, когда «внезапно» приходит письмо от человека, которого вы не искали, — сигнал, совпадение или вы всё-таки сами напросились? Как отличить «мне предложили» от «я сам туда добрался»? Язык реальности, на котором с вами начинают разговаривать, — в главе 3.

Глава 3. Сигналы реальности: что значит «вакансия сама пришла»

Вторник, 22:47. Дима сидит на кухне и в четвёртый раз перечитывает пост, предназначенный для профессионального чата. Одиннадцать лет на АСУ ТП: Siemens, WinCC и отчёты, которые в итоге живут в Excel. В марте записался на курс по Python и анализу данных, в июне сдал финальный проект — парсер логов выгрузок с трёх линий. Пост — семь абзацев, сухо, по делу: «41 год, одиннадцать лет на промышленной автоматизации. По этому стеку дальше только потолок. Переучиваюсь на анализ данных. Буду писать, что получается и что нет — вдруг кому пригодится».

Пока перечитывает, он думает, что скажет себе в среду утром, если ответов не будет. «Сорок один — нормально. Просто позже, чем у других», — репетирует он. И рука сама тянется удалить абзац «вдруг кому пригодится» — слишком похоже на оправдание. Оставляет. В 23:04 нажимает «отправить» и закрывает ноутбук. За вечер — три лайка и комментарий: «Держись». Жена из-за плеча спросила: «И что это было?» Дима ответил честно: «Не знаю. Похоже на разговор с самим собой».

Через девять дней пишет человек, которого он не знает: «Видел ваш пост про переход. Ищем инженера на аналитику производственных данных — миграция исторических данных со старой SCADA. По посту вы не похожи на джуна. Обсудим?» Ещё через две недели — оффер. За три недели Дима не откликнулся ни на одну вакансию — некуда было: резюме даже не обновил. Всё началось не с него.

Это и называют «вакансия сама пришла». Разберём, что произошло на самом деле — и почему слово «само» здесь самое интересное.

Что произошло на самом деле

Начнём с того, чего не было. Не было знака свыше, «энергии перемен» и «послания вселенной». Был поиск.

Человек, который написал Диме, — Олег, руководитель направления производственной аналитики в интеграторе. В том же месяце его команда получила проект: миграция исторических данных со старой SCADA-системы. Олегу нужен был человек, который одновременно понимает промышленную специфику и пишет на Python. Таких на рынке почти нет — в резюме-базах такие профили просто не формулируются. Поэтому Олег искал в профессиональном чате, по истории сообщений. Набрал в поиск «SCADA миграция» — и пост Димы оказался среди первых результатов.

Последовательность получилась такая: один человек сказал вслух, куда идёт, — а у другого в это время была задача, которая звучала теми же словами. Дима не откликался, не рассылал резюме, не просил знакомых «порекомендовать». Он один раз описал, кем становится. Этого хватило, потому что его свет совпал с редким и точным запросом.

За эти девять дней Дима сделал ровно то, чего делать не следовало: три раза в день открывал чат и проверял, не появилось ли чего-то новое, один раз начал писать в другой чат «анонсы вакансий» и закрыл на втором абзаце. Сигнал не пришёл от этих действий — они только израсходовали вечер. Пришёл он от того единственного звена, которое Дима контролировал: поста, который продолжал висеть в истории чата и продолжал находиться поисковыми запросами чужих людей. Вывод для механики простой и одновременно неудобный: после того как свет включён, лучшее действие — перестать выманивать ответ и вернуться к обычной работе. Свет не выключается, когда вы отвлеклись на дела; он выключается, когда вы его снимаете.

Здесь появляется термин этой главы. **Сигнал** — это событие, в котором чужая система — человек, поиск, рекомендательный алгоритм, знакомый знакомого — среагировала на ваш маяк. Перевод на механику: не «знак», а след света. В первой главе вы разобрали свои маяки — то, на что наводите фонарь. Во второй — вынесли маяк наружу: профиль, резюме, портфолио. Теперь свет работает и в обратную сторону: его видно тем, у кого есть запрос, и те, у кого запрос, приходят сами. Сигнал — зафиксированный факт такого прихода.

Чем сигнал отличается от удачи? Удача — разовая история про «повезло», у неё нечего спросить. Сигнал — наблюдаемое событие с датой, источником и маяком, к которому он относится. Его можно считать, копить и проверять. Именно поэтому «вакансия сама пришла» — не эзотерика, а механика, которую можно записать в таблицу.

Полезно разобрать и саму цепочку — пост, поиск Олега, сообщение, созвон, оффер — на управляемые и неуправляемые звенья. Свет (пост) — управляем: формулировки, маяки, где вы его ставите. Чужой запрос (проект Олега) — не управляем: вы не знаете, когда и кому понадобится человек с вашим стеком. Встреча света и запроса — не управляема в отдельный момент, но управляема по вероятности: чем чаще и точнее свет, тем выше шанс встречи. Готовность ответить — управляема: многие теряют сигналы не на этапе света, а на этапе, когда отвечают через пять дней или не отвечают вовсе. Из четырёх звеньев три — ваши. Четвёртое чужое, и его не нужно контролировать — достаточно не мешать встрече.

Контрольный эксперимент

Прежде чем идти дальше, договоримся о честности. Утверждение «после маяка сигналы стали приходить чаще» проверяется только вместе с ответом на вопрос: а сколько их приходило до? Без точки отсчёта любой месяц с тремя сообщениями покажется чудесным — просто потому, что раньше вы их не считали.

Поэтому дневник начинается не с первого сигнала, а с вспоминания прошлого месяца. Пролистайте почту и мессенджер и посчитайте: сколько за последние четыре недели было писем с предложениями, вопросов «а вы не занимаетесь таким-то?», просмотров профиля от незнакомых людей. У большинства это число невелико, а прямых сигналов — почти всегда ноль. Это ваша базовая линия. Всё, что случится после наведения маяка, вы будете сравнивать с ней, а не с ощущением «раньше вроде ничего не было».

В базовой линии есть ловушка. Иногда при пролистывании старых писем находится то, что вы в своё время не заметили: приглашение без деталей, вопрос знакомого о вашей теме,

сообщение, на которое не ответили. Не спешите считать это ошибкой — наоборот, это и есть работа практики: часть сигналов была всегда, просто никто не смотрел. Базовая линия показывает не только «сколько приходит», но и «сколько проходит мимо».

Дима базовую линию не считал — и это типично. За год до поста он получил ровно одно входящее: сообщение «есть ли у вас опыт с нашим ПО?», на которое не ответил. После поста — за три недели — одно прямое предложение, один созвон и один оффер. Цифры, которые видно, вместо разговора о судьбе.

Три вида сигналов

Не всё, что «пришло само», — сигнал одного типа. В дневнике полезно сразу различать три вида: у них разная цена и разный смысл.

Прямой сигнал — письмо, звонок или сообщение с запросом лично к вам: «видел ваш пост, у нас миграция со старой SCADA, обсудим?» Два признака: вас нашли по конкретному маяку, и у отправителя есть конкретный запрос.

Косвенный сигнал — вас упомянули в чужом разговоре, спросили «а вы не работали с таким-то?», рекрутер трижды за неделю открывал профиль, незнакомый человек лайкнул годовалую публикацию. Запроса в косвенном сигнале нет, но есть движение: кто-то наводил на вас оптику. По отдельности такие события мало что значат — важна частота. Три косвенных сигнала за две недели — уже заметная тенденция.

Фоновый сигнал — одна и та же тема трижды за неделю из независимых источников: пост в ленте, эпизод подкаста, вопрос коллеги — всё об одном и том же, скажем, о миграции в облако. Чаще всего это следствие смещения вашего фильтра внимания: тема транслировалась и раньше, вы её не замечали. Фоновые сигналы — самый дешёвый способ обновить карту веток: они показывают, где вокруг уже кипит жизнь, о которой вы не знали.

Есть и офлайн-разновидности: разговор на конференции — «а вы чем сейчас занимаетесь?», сосед по столу на встрече выпускников курса, случайный попутчик. Правила те же: кто инициировал, по какому маяку, есть ли запрос. Свет работает и на кухне, и в лифте — если о нём можно сказать вслух двумя предложениями. Проверка на два предложения — хороший тест вообще для любого маяка: если про свой свет вы не можете сказать коротко, сигналов он даст мало, потому что его нельзя передать по памяти.

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.