

Марина Могилко

# КАК СТАТЬ БЛОГЕРОМ С МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ

СОЗДАТЬ

УСПЕШНЫЙ  
СТАРТАП

ПОКОРИТЬ

АМЕРИКУ

ЕСЛИ ТЫ  
ДЕВОЧКА  
ИЗ ОБЫЧНОЙ  
СЕМЬИ



ALL YOU NEED  
IS ENGLISH

ИСТОРИЯ УСПЕХА, КОТОРАЯ МОЖЕТ СТАТЬ ТВОЕЙ

«В книге Марина дает конкретные руководства к действию. Она мастер определения первого шага к цели, и в книге она рассказывает, как вы можете начать воплощать мечты в жизнь прямо сейчас».

**Дмитрий Пистояко,**  
*генеральный директор [LinguaTrip.com](http://LinguaTrip.com)*

«Как только вы начнете поэтапно выполнять то, о чем пишет Марина, у вас, поверьте, все получится. Приступайте к активным действиям как можно быстрее — именно скорость воплощения идей в жизнь меня так восхищает в Марине, она сразу делает то, что задумала. Читайте книгу и действуйте!»

**Регина Тодоренко,**  
*экс-ведущая шоу «Орел и Решка»*

«Английский нужно учить вместе с людьми, которые используют его ежедневно. Марина — как раз такой человек. Только прикладные советы, только работающие шаги. Английский — это стиль жизни, и вы сможете его сделать своим стилем жизни после прочтения этой книги».

**Вениамин Пак,**  
*блогер и певец*



# М а с т е р Б л о г а

**Марина Могилко**

# **КАК СТАТЬ БЛОГЕРОМ**

**С МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ,**

**создать успешный стартап, покорить Америку,  
если ты девочка из обычной семьи**



Издательство  
АСТ  
Москва

УДК 004.7+811.111(075.4)  
ББК 32.973.202+81.2Англ-9  
М74

*Все права защищены. Никакая часть данной  
книги не может быть воспроизведена в какой  
бы то ни было форме без письменного  
разрешения владельцев авторских прав.*

**Могилко, Марина Дмитриевна.**

М74 Как стать блогером с миллионной аудиторией, создать успешный стартап, покорить Америку, если ты девочка из обычной семьи / Марина Могилко. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 256 с. — (#МастерБлога).

ISBN 978-5-17-113902-5

Хорошее знание английского — это не просто ваше конкурентное преимущество в борьбе за успех, это мощный инструмент, который откроет вам целый мир возможностей. Благодаря английскому языку любое ваше начинание тут же примет планетарные масштабы! Нужно только правильно распорядиться этими возможностями.

История автора этой книги, Марины Могилко, тому подтверждение. Марина — сооснователь многомиллионного стартапа, популярный блогер и неутомимая «достигательница» любых целей — обязана этому бесконечной любовью к английскому и полной отдаче любимым делам.

У каждого из вас свои желания, но любое из них осуществить в разы проще, если в вас есть любовь к иностранному языку и стремление меняться, — и то, и другое вы найдете в этой книге.

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

[vk.com/prime\\_ast](https://vk.com/prime_ast)

[instagram.com/prime.ast](https://instagram.com/prime.ast)

[facebook.com/praim.ast](https://facebook.com/praim.ast)



ISBN 978-5-17-113902-5

© Могилко М., 2018  
© Афонина Е., фотографии, 2019  
© Арефьев М., иллюстрации, 2019  
© ООО «Издательство АСТ», 2019

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Английский решает! ..... 9

## #1

### МЕЧТА = ЦЕЛЬ

#### Глава 1

Как одна поездка может определить  
всю дальнейшую жизнь ..... 11

#### Глава 2

Как достичь цели (никакого волшебства) ..... 18

#### Глава 3

Как сделать английский неотъемлемой частью  
повседневной жизни ..... 25

#### Глава 4

Как учить английский: обзор основных способов ..... 37

#### Глава 5

Как строить планы, чтобы они осуществлялись ..... 52

## #2

### РАБОТА НА АНГЛИЙСКОМ: ИЗ ДОМА И ЗА ГРАНИЦЕЙ

#### Глава 1

Как выбрать будущую профессию ..... 61

#### Глава 2

Как найти перспективную работу. Топ самых  
востребованных и высокооплачиваемых специальностей ... 66

<i>Глава 3</i>	
Как составить резюме на английском .....	77
<i>Глава 4</i>	
Как искать удаленную работу на английском и стажировки ..	83
<i>Глава 5</i>	
Как работать на английском и получать 5000 долларов в месяц, не выходя из дома .....	94
<i>Глава 6</i>	
Как не ошибиться в выборе специальности. Профессии будущего, и у каких профессий будущего нет .....	101
<i>Глава 7</i>	
Как найти идею для создания бизнеса .....	108

### **#3.**

## **УЧЕБА В США**

<i>Глава 1</i>	
Как учиться за границей бесплатно .....	119
<i>Глава 2</i>	
Как выбрать ВУЗ и где искать финансирование .....	127
<i>Глава 3</i>	
Как подать заявку в университет и добиться полного финансирования .....	134

### **#4.**

## **ЖИЗНЬ И РАБОТА В КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЕ**

<i>Глава 1</i>	
Как найти инвесторов в Кремниевой долине .....	141
<i>Глава 2</i>	
Как переехать в США: бытовые вопросы .....	152

*Глава 3*

Как получить визу и грин-карту для талантливых людей . . . 163

*Глава 4*

Как избавиться от русского акцента . . . . . 175

*Глава 5*

Как перенять американскую культуру делового общения . . 183

**#5.****БЛОГ, ПРИНОСЯЩИЙ БОЛЕЕ 5000 ДОЛЛАРОВ В МЕСЯЦ***Глава 1*

Как завести блог и зачем он нужен . . . . . 191

*Глава 2*

Как запустить свой YouTube-канал . . . . . 201

*Глава 3*

Как завести блог на английском языке . . . . . 209

*Глава 4*

Как раскрутить блог . . . . . 215

*Глава 5*

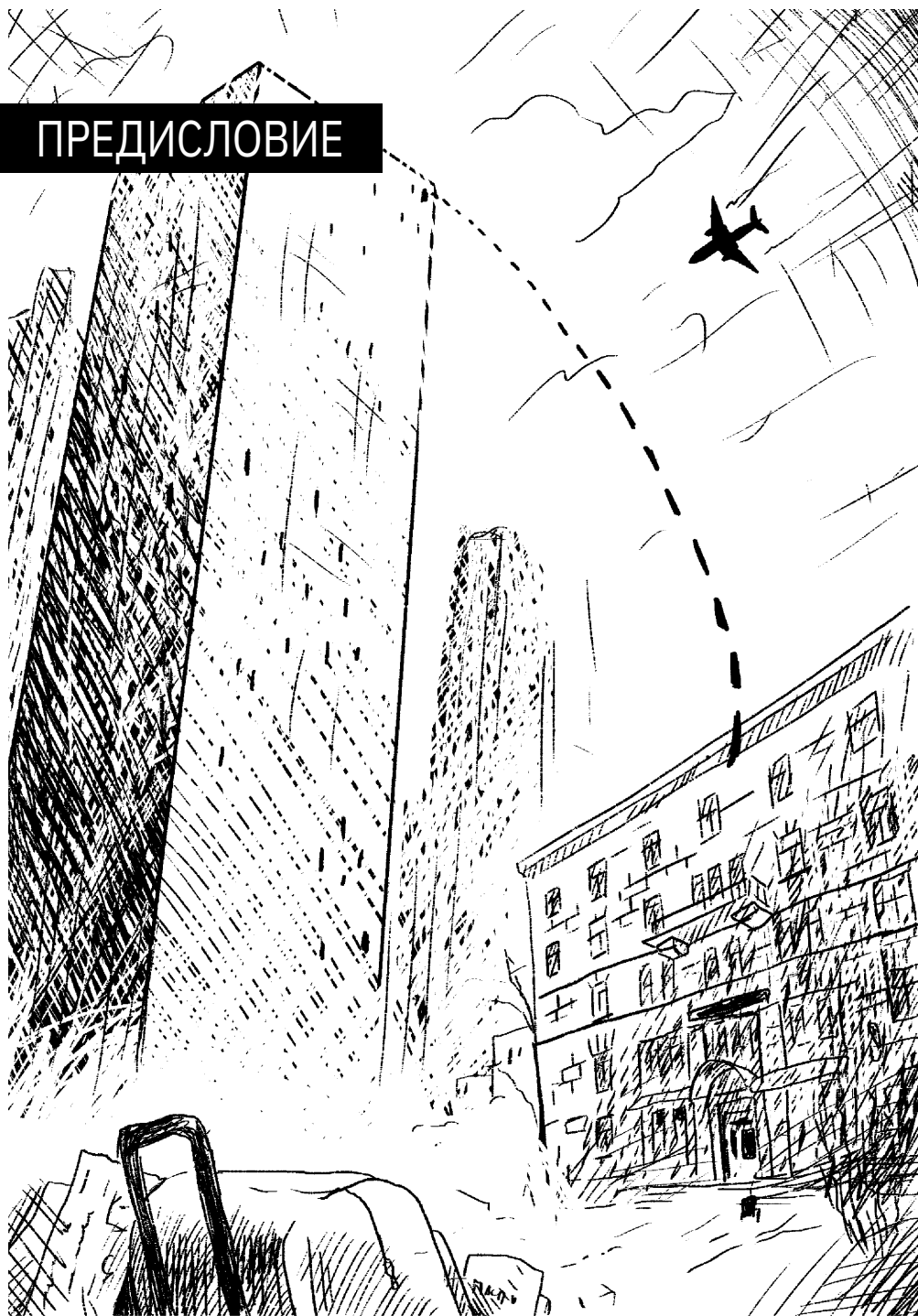
Как зарабатывать на канале . . . . . 222

**ПОСЛЕСЛОВИЕ**

Конец книги — начало новой жизни . . . . . 251



# ПРЕДИСЛОВИЕ



# АНГЛИЙСКИЙ РЕШАЕТ !

Английский язык кардинально изменил мою жизнь. Сейчас мне 28 лет, когда-то я жила с родителями в общежитии на Черной Речке в Санкт-Петербурге, а теперь перебралась в Сан-Франциско, на 33-й этаж небоскреба с видом на океан. Со мной происходило множество историй, которые никогда бы не случились, не влюбись я в английский язык и не выучи его. Потому что залогом успеха в любом деле являются любовь к нему и стремление полностью этому делу отдаваться.

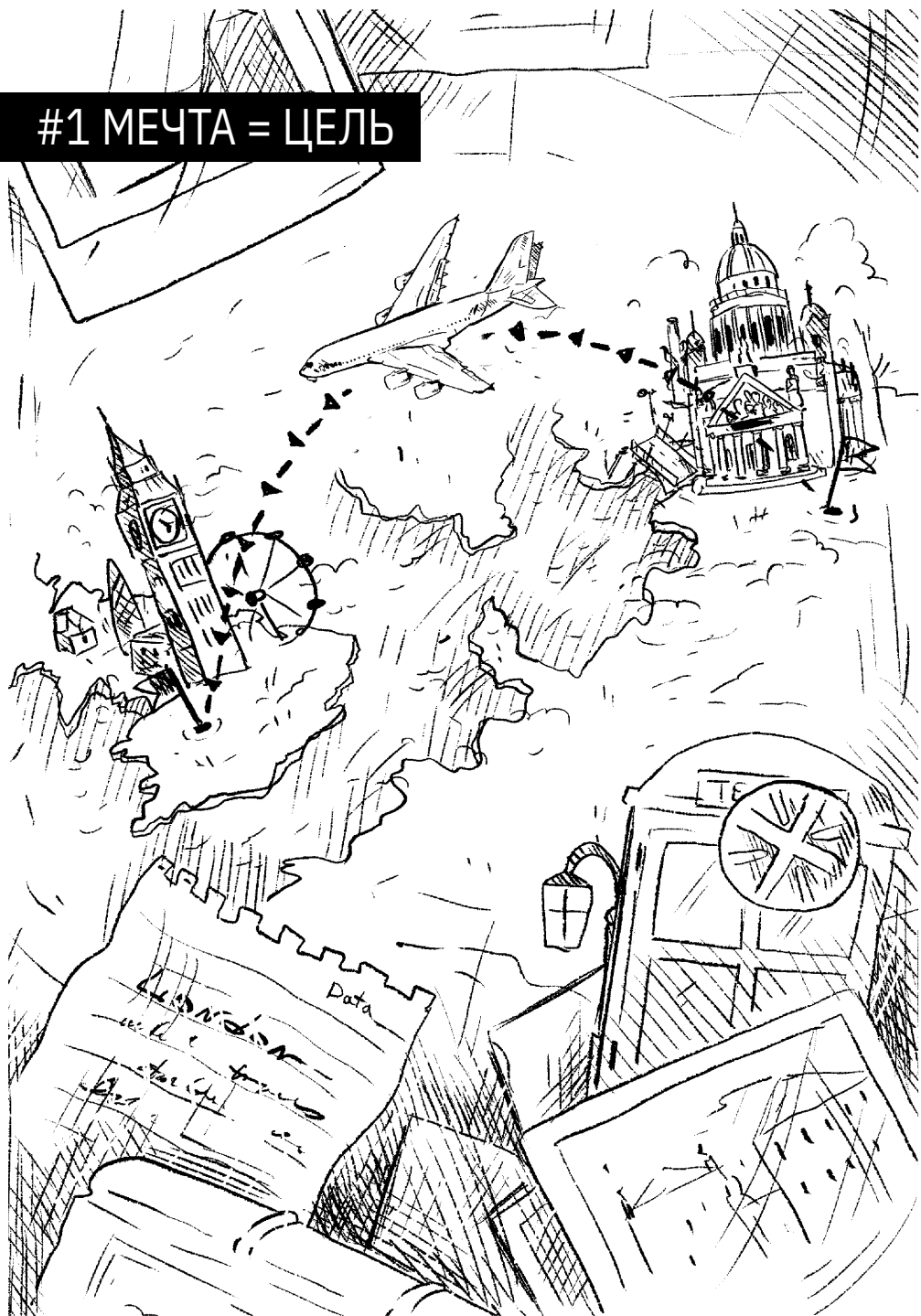
Английским (да и любым другим) языком стоит заниматься, когда ты понимаешь, что по-другому не хочешь жить. Потому что ты понимаешь, что, если ты хочешь развиваться, нужно читать литературу на английском, потому что ты знаешь, что твой любимый блогер выпускает видео на английском языке, в фильмах тебе нравится слышать реальные голоса актеров, а не дубляж, который лишает тебя половины шуток.

Когда ты поймешь, что изучение иностранного языка — это не просто зубрежка, а образ жизни, что это очень мощный инструмент, с помощью которого можно достигать сумасшедших высот, когда ты физически ощутишь, что он тебе необходим, — вот тогда и начнется настоящий прогресс.

Цель этой книги — показать на собственном примере, как детская мечта может стать реальностью, как найти эффективную мотивацию, чтобы не стоять на месте, развиваться, как знание иностранного языка может стать инструментом для зарабатывания денег, переезда, путешествий, личностного роста. Показать на конкретных примерах и — самое главное — дать конкретные советы: как учить иностранный язык, как начинать свой бизнес, как переезжать за границу.

Я надеюсь, эта книга вдохновит вас на изучение иностранного языка и на достижение своих целей. Поэтому устраивайтесь поудобнее... Погнали!

#1 МЕЧТА = ЦЕЛЬ



# ГЛАВА 1

## КАК ОДНА ПОЕЗДКА МОЖЕТ ОПРЕДЕЛИТЬ ВСЮ ДАЛЬНЕЙШУЮ ЖИЗНЬ

---

*Можно всю жизнь провести в своем родном городе и не знать, что за его границами есть целая вселенная, где можно быть кем угодно, не обращать внимания на стереотипы и жить не как все. Человек не обязан жить по каким-то неписаным правилам и загонять себя в рамки, которые устанавливает общество. Не обязательно жить, как все, ты можешь мечтать!*

---

В детстве меня всегда тянуло ко всему иностранному. Впервые я побывала за границей в 12 лет — в Финляндии. Поездка длилась всего один день, но она показалась мне путешествием в параллельный мир: я провела полдня в местных магазинчиках, поражаясь товарам и еде, которых раньше никогда не видела. Денег хватило только на ручку с блестками и стирательную резинку, но это были мои первые заграничные покупки, трофеи, которые я гордо носила в школу.

В 2004 году я отправилась в поездку, которая, как я теперь понимаю, полностью определила ход моей жизни и кардинально изменила мое мироощущение — меня

отправили в Англию. Я училась в средней школе № 80, в которой действовала программа обмена с британским колледжем Мальборо (*Marlborough College*). Участвовать в ней можно было с 9-го класса, критериями отбора были хорошая успеваемость и желание изучать английский язык. В последнем мне не было равных во всей школе, так что этот этап отбора я с легкостью прошла.

Но была еще пара условий участия в программе, с которыми возникли небольшие трудности. Во-первых, нужно было предоставить отдельную комнату школьнице из Англии. А жили-то мы в малюсенькой двушке! На семейном совете было решено, что папа поживет у друзей, я буду спать с мамой в своей детской, а Кэтрин (школьница из Англии) поселится в комнате родителей. Второй сложностью были финансы: мама потратила огромную для нас тогда сумму, купив мне билеты в Лондон и оплатив консульский сбор. С собой мне дали 250 фунтов на две недели (примерно 13 000 рублей по тогдашнему курсу).

Две недели Кэтрин жила у нас, мы старались сделать ее досуг максимально интересным и разнообразным. Для меня и моей семьи это было по-настоящему значимым событием: у нас живет британка! Я пыталась с ней как можно больше разговаривать и расспрашивала ее о быте, об учебе в Британии, переспрашивала и не верила, когда она рассказывала, что у ее семьи есть две лошади, на которых они катаются с сестрой, а в школе у них несколько теннисных кортов и своя часовня. Иногда мне казалось, что я просто не очень хорошо говорю по-английски и не совсем точно понимаю, что она имеет в виду.

Кэтрин гостила у нас в апреле, а в июле мне нужно было ехать в Англию вместе с другими ребятами из моей

школы. По прибытии я поняла, что мне невероятно повезло с принимающей семьей. Остальные ребята не носились со своими английскими гостями по Петербургу так, как мы с Кэтрин, и английская семья оплатила мне шикарным приемом. Ее папа оказался академическим директором колледжа Мальборо, а там, кстати, учились Кейт Миддлтон и один из сыновей Стинга, а сам музыкант приходил на выпускной. Я была под впечатлением от устройства школы (оказалось, что я правильно поняла тогда Кэтрин): территория с площадками для баскетбола, волейбола, лакросса, тенниса; уютные комнаты для студентов; старинные постройки и огромные залы для приемов. Я видела, на каких машинах приезжают родители с учениками, в каких домах они живут. Тогда я не совсем понимала, что эта школа для высшего класса Великобритании и думала, что это типичная британская жизнь.

Для меня, ребенка, который родился во время развала СССР и рос в 1990-е, все было в диковинку. Мне даже казалось, что еда в Англии вкуснее. Кстати, сейчас, когда я уже ездила по миру, это впечатление частично подтвердилось. Там, например, самое вкусное молоко — оно обладает особенным сливочным и даже сладковатым вкусом. Также я попробовала там продукты, о которых в России тогда еще никто не знал: руккола оказалась для меня настоящим сюрпризом.

В Англию я ехала в полной уверенности, что хорошо знаю английский и проблем с общением не будет. Но уже в аэропорту я не понимала абсолютно ничего, три раза просила пограничника повторить вопрос: *«What is the purpose of your visit to the UK?»*

Ох уж этот британский акцент!

Первую неделю мы учились в классе с британцами. Это был полнейший провал! Они не понимали меня, я не понимала их. Да, я хотела со всеми познакомиться и общаться, но они не горели желанием напрягаться ради иностранки, которая все время молчит в ответ на вопрос и не понимает, что происходит в классе. Практиковаться в английском мне удавалось только с Кэтрин и ее родителями, Ванессой и Эндрю. Они говорили очень-очень медленно, потому что понимали, что я в шоке от происходящего и, конечно, они видели, что я ничего не понимаю, потому что в ответ на большинство вопросов я только кивала и улыбалась.

Мне было очень стыдно переспрашивать, я и так понимала, что для носителей языка общение со мной явно не подарок.

Полное погружение в английский все-таки произошло, потому что у меня не было возможности пообщаться с кем-то на русском. Мама звонила в Англию один раз в несколько дней. Никаких «скайпов» и «вотсапов» тогда не было, а мобильным в Британии я не пользовалась, потому что звонки в роуминге стоили очень дорого.

В Лондоне я осознала очень простую вещь, которая перевернула мое сознание, — пришло понимание того, что жизнь может быть не такой, к какой я привыкла. Мир может быть совсем другим.

Тогда мне было 14 лет, на дворе — 2004-й год. Мы сидели за ужином с моей принимающей семьей, — с родителями и двумя дочками моего возраста. Ужин, кстати, был вегетарианский, что тоже казалось мне необычным, потому что

в моем окружении никогда не было вегетарианцев. Мне кажется, тогда в России вообще мало кто знал, что это такое; здоровый образ жизни еще не вошел в моду. За столом мы решили обсудить, кто куда будет поступать. Я сказала, что выбираю между экономикой и юриспруденцией. Я тогда даже не очень понимала, что значит юриспруденция, да и об экономике имела весьма смутные представления, но все вокруг — родители и дети постарше — твердили, что это две самых классных специальности.

И тут старшая дочка, Вэрити, говорит: «Я хочу пойти учиться на воспитателя детей дошкольного возраста». Меня это немного удивило, но я промолчала. Ее сестра, Кэтрин, удивила меня еще больше. Она — круглая отличница, ученица школы, входящей в топ-25 учебных заведений Англии, — сказала, что хочет стать ветеринаром, что ей нравится ухаживать за кроликами и кошками, поэтому она думает, что животные — ее призвание. Родители тут же поддержали ее, сказав, что ветеринар — это очень важная и интересная профессия. При этом мама Кэтрин и Вэрити была агентом по недвижимости, а папа — завучем в школе, но дети выбрали свои профессии, не ориентируясь на собственных родителей, не продолжая слепо их дело.

Это был сдвиг парадигмы. Я понимала, что в России тоже есть воспитатели и ветеринары, но у нас эти профессии не считались престижными, вряд ли родители поддержали бы подобный выбор своего ребенка. Я в детстве говорила родителям, что мне нравится петь, но они утверждали, что сначала нужно получить фундаментальное образование, а потом уже заниматься творчеством.

Во время той поездки мне удалось увидеть другой мир, прикоснуться к нему и убедиться, что он существует.



Одно дело, когда ты смотришь сериалы, видишь Америку и Англию с экрана телевизора. А другое дело — когда приезжаешь на место, живую общаешься с людьми, которые совершенно открыты и искренни, которые делятся с тобой своими мыслями, и эти мысли так не похожи на те, к которым ты привык.

В 14 лет я соприкоснулась с другой жизнью, и у меня в голове все перевернулось. И, чтобы попасть в эту жизнь, не нужно лететь на Марс — три часа на самолете, и вы в другой реальности. Это я и называю — «потрогать» цель.

Я приехала домой и поняла, что нужно делать все, чтобы иметь возможность жить так же, кроме того, я понимала, что английский — это тот инструмент, который сможет привести меня к моей новой мечте.

Бонусом к зашкаливающей мотивации и вдохновению был «налет» британского акцента. Я начала раздумывать, как мне попасть в ту же школу в Англии на следующий год. Второй раз ехать по обмену было нельзя, но, так как я выиграла городскую олимпиаду по английскому, мне удалось снова «просочиться» в программу, и это был последний обмен в истории школы.

Сначала в нашу семью приехала новая девочка Лиззи, затем я жила у нее, а потом осталась на две недели у Кэтрин.

Родители Кэтрин — это вообще отдельная история. Они каждое лето совершенно безвозмездно принимали меня у себя дома, кормили, возили и развлекали. Благодаря этой семье уровень моего английского стал настолько высоким,

что я прошла на Всероссийскую олимпиаду по английскому языку в 10-м классе. Я заняла 4-е место (не вошла в первую тройку, так как провалила абсолютно все вопросы по английской литературе, после чего, кстати, приняла решение читать как можно больше книг на английском), попала в энциклопедию талантливых школьников России и получила президентский грант в размере 30 000 рублей. Я очень благодарна родителям Кэтрин за то, что дали мне такую возможность, потому что вполне вероятно, что без них не было бы ни этой книги, ни канала, ни *LinguaTrip*. А с самой Кэтрин мы общаемся до сих пор, совсем недавно она приезжала ко мне в гости в Сан-Франциско.

Оглядываясь назад, я понимаю, насколько значимым оказался тот первый школьный обмен для моей судьбы. Родители тогда могли испугаться и не пустить меня в Англию — мне было 14 лет, меня ждал трехчасовой перелет в незнакомую страну, в незнакомую семью. Этой поездки могло бы не быть из-за банального страха неизвестности. Я постоянно благодарю родителей за то, что дали мне возможность попасть в другой мир, за то, что работали на нескольких работах, стараясь выкроить деньги на мою поездку. Во многом благодаря этому я в сознательном возрасте не побоялась открывать компании, переезжать в страну, куда лететь уже не 3, а 12 часов.

Бояться можно абсолютно всего: что вас не примут, не поймут, вы потеряетесь, не сориентируетесь. Иногда может быть просто банально лень выходить из зоны комфорта, потому что дома все удобнее и понятнее. Но достаточно один раз преодолеть эти страхи и побороть свою лень, чтобы кардинально изменить свою жизнь. Именно когда вы путешествуете, вы развиваетесь быстрее всего (не только в плане языка, но и в плане личностного роста), находя для себя новые занятия и интересы.

# ГЛАВА 2

## КАК ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ (НИКАКОГО ВОЛШЕБСТВА)

---

*Любое движение в жизни должно начинаться с постановки конкретной, осознанной цели. Четко сформулированная конкретная цель — залог успеха: идти к ней проще, чем стремиться к чему-то эфемерному и неопределенному.*

*Что поможет на пути к реализации цели?*

- *Человек, который уже достиг подобной цели. Держите его в поле зрения, общайтесь, если есть возможность, вдохновляйтесь его успехами, анализируйте его опыт. А осознание, что ты все еще отстаешь от своего мотиватора, подстегивает чувство спортивной злости и придает сил.*
- *Упорная работа. Трудолюбие — ключ к успеху в любом деле. Даже талант не так важен, как умение «впахивать».*

---

Сейчас, общаясь с разными людьми, я четко понимаю, что значительная проблема в изучении английского — отсутствие прикладной цели. Многие начинают учить язык в детстве, когда мама решает, на какие курсы ты пойдешь. Когда ты уже взрослый, но учил английский раньше только потому, что в школе есть такой предмет,

где при этом не показывают никаких примеров успеха, связанных с языком, естественно, возникает вопрос: «Зачем это вообще нужно?» Получается так: все вокруг учат, и ты, чтобы не отставать от тренда, продолжаешь ходить раз в неделю на уроки, но ничего не происходит — говорить все равно не получается.

Чтобы эффективно изучать язык и начать наконец-то говорить на нем, нужно понимать, зачем он вам вообще нужен и каких результатов в освоении языка вы хотите добиться.

Каждый год у меня появляется новая цель в языке — предпочитаю разбивать глобальные цели на краткосрочные, чтобы понимать, когда примерно возможен результат. Может быть, вы хотите привлечь инвестиции в Кремниевой долине на свой стартап, как мы это сделали в 2015 году. Или посмотреть в оригинале *The Suits* и *Sex and the City*, читать *How to Stop Worrying and Start Living* Дейла Карнеги в оригинале (кстати, одна из моих любимых книг). Кто-то хочет просто прокачать свои знания в маркетинге, обучаясь у лучших бизнес-тренеров за границей, или получить степень *MBA* в топовом американском вузе, выпускники которого зарабатывают в среднем по 100 000 долларов в год.

Заметили, что общего у целей, которые я перечислила выше? Они конкретные, вы можете их «потрогать». Если вы думаете: «Я очень хочу учиться в Гарварде. Не знаю, правда, с чего начать, может, завтра пару видео на *YouTube* посмотрю», то это просто мечта. Конкретная цель должна звучать так в этом случае: «Через

2 года я сдаю *IELTS* (*International English Language Testing System*) на 7,5 баллов, потому что я уже зашел на сайт Гарварда, посмотрел раздел *Admissions* и узнал, что для моей программы нужен именно такой балл». Или так (пример более краткосрочной цели): «Через месяц я еду на языковой курс в Англию и должен доучить все 12 времен в английском до отъезда, чтобы отработать их на практике».

Сейчас моя цель — написать для вас книгу, которая поможет сделать жизнь лучше, подскажет следующий шаг. А рядом лежит книга «*Crushing It!*» Гэри Вайнерчука, за которым я пристально слежу, смотрю, как он выпускает один бестселлер за другим, каждый день выпускает блоги на *YouTube* и при этом у него в компании 800 человек, а у меня и 100 пока нету. Вот мой сегодняшний мотиватор.

Всегда найдется человек, который уже имеет то, к чему вы пока только стремитесь. Как только вы поймете, что целей, которые вы поставили перед собой, достигают совершенно обычные ребята, движение к ним станет намного легче — вас перестанут тормозить иллюзии и сомнения. Гэри, кстати, такой же эмигрант, как и я, переехал в США с родителями из Белоруссии. Сейчас ему 43, и многие его считают главным бизнес-блогером Америки.

С момента регистрации во «ВКонтакте» в 2006 году я начала подписываться на паблики, которые писали о жизни и учебе за рубежом, чтобы быть в курсе актуальной информации и получать ежедневные «пинки» от тех, кто уже осуществил мою мечту об учебе за границей. Именно новости о чужих достижениях помогли мне добиться успеха — если бы я не наткнулась в ленте во «ВКонтакте»

на видео симпатичной блондинки Вероники, рассказывавшей о том, как она поступила в магистратуру в США и получила полное финансирование, то, может, так и не решилась бы на конкретные шаги к поступлению в зарубежный вуз.

Вероника была моей ровесницей, тоже хорошо знала английский, выросла в Белоруссии, окончила Белорусский государственный университет. И вот она изучает маркетинг в магистратуре в *University of Illinois of Urbana-Champaign*. Причем учится и живет абсолютно бесплатно. Более того, учеба в магистратуре по маркетингу на тот момент была и моей мечтой. Но опять же — не конкретной целью, на которую я бы направляла все свои силы. Это было просто желание: «Круто было бы учиться...»

И, когда я увидела Веронику, я поняла, что она не сильно от меня отличается. Я задумалась, почему она смогла и сделала, а я нет. Я здорово разозлилась на себя в тот момент — ну почему я со своими данными просто сижу на диване?! Я бы не сказала, что это была простая зависть. Это была злость — на себя, на свое бездействие. И для меня «спортивная» злость — один из главных двигателей прогресса.

Я очень благодарна Веронике. Ее видео вдохновило меня на поступление — и я в итоге поступила. Мы даже как-то встретились в Сан-Франциско в 2016 году, когда я только переехала туда. Вероника к тому времени успешно закончила университет, приехала на работу в стартап, который спонсировал ей рабочую визу, и начала жить со своим молодым человеком в Калифорнии. Тогда мы даже записали совместное видео, чтобы запечатлеть, насколько удивительной бывает судьба.

Мне часто говорят, что мои видео вдохновляют на изучение английского и на развитие, и это самые важные для меня слова. Если хотя бы одному человеку я как-то смогла помочь, то значит вся моя блогерская деятельность не напрасна.

Когда вы поймете, что президенты, актеры, нобелевские лауреаты — не инопланетяне, а просто трудолюбивые фанаты своего дела, будет проще поверить в то, что добиться невероятных высот более чем реально.

У меня, кстати, так было со Стэнфордом. Насмотревшись американских фильмов, я думала, что студенты Стэнфорда — отдельная каста, куда попадают избранные люди, которые, скорее всего, вообще не с этой планеты.

Впервые я столкнулась с выпускницей Стэнфорда, когда мы приехали в Кремниевую Долину в 2015 году. Ее звали Пурнима Виджаяшанкер, и она была ментором *LinguaTrip* в акселераторе *500 Startups*. Мы встречались с ней один раз в неделю, и она давала нам советы, подсказывала, как нашей компании расти. Я заметила, что Пурнима заметно отличается от людей, с которыми я привыкла общаться, тем, что она активно мотивировала нас. Пурнима говорила: «Что вы сидите сложа руки?! Ну-ка встали и взялись за дело. Не работает реклама в *Facebook*? Значит, вы не научились нормально ее запускать, делайте еще тесты!» Она давала конкретные мотивирующие советы, а не повторяла абстрактные фразы, не закрывала глаза на наши проблемы. Пурнима часто говорила нам, что мы лентяи и ничего не делаем,

поэтому мы хотели доказать обратное и работали еще интенсивнее.

Обучение в США во многом построено на саморазвитии и самостоятельной работе. Студентов приучают к этому с самого раннего возраста. Вы что-то не поняли? Идите в библиотеку и читайте. Вы сомневаетесь в какой-то информации? Идите и перепроверьте. Нельзя просто так взять и бросить решение вопроса.

Но после знакомства с Пурнимой, при всех ее достоинствах, восторженных мыслей о том, что человек из Стэнфорда знает и умеет абсолютно все, у меня уже не было. Я понимала, что, несмотря ни на что, в своем бизнесе разбираюсь лучше нее. В ведении блога и социальных сетей я тоже понимала больше.

Стэнфорд не превращает тебя в гения. Но, бесспорно, обучение там дает много плюсов, начиная с трудолюбия и невероятной мотивации, о чем я писала выше, заканчивая тем, что ты лично узнаешь людей, которые творят историю.

С другим студентом Стэнфорда я познакомилась совершенно случайно в том же 2015 году. Мы пошли кататься на серфе с Димой Думиком (бизнесменом из Кремниевой долины, CEO и сооснователем стартапа *Chatfuel*), и к нам присоединилась группа русскоязычных ребят из Кремниевой Долины. Одним из них был Ростислав Шоргин. Он вскользь упомянул, что закончил первый курс MBA в Стэнфорде. А это одна из самых сложных для поступления программ в мире. Только 6 % всех абитуриентов попадают туда. Я в тот момент уже запустила русскоязычный YouTube-канал, поэтому Ростиславу было



не отвертеться от записи ролика, что мы и сделали в тот же день.

В том видео я поинтересовалась, что такого необыкновенного нужно сделать в России, чтобы тебя взяли в Стэнфорд. До поступления Ростислав работал в Яндексе, закончил МГУ. Знакомая компания, знакомый вуз и никакого волшебства: только тяжелая работа и упорное движение к своей цели.

# ГЛАВА 3

## КАК СДЕЛАТЬ АНГЛИЙСКИЙ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

---

*Не нужно становиться другим человеком ради изучения языка. Английский язык — это не наука. Английский — это вы сами, с вашими интересами, любимыми фильмами и книгами, только на другом языке. Не нужно пытаться стать кем-то другим, изучая язык, продолжайте изучать интересующие вас темы, только на английском.*

*Даже если ваш уровень — Intermediate, вы можете сделать английский язык частью своей повседневной жизни. Чем раньше вы начнете, тем быстрее пойдет прогресс. Поэтому не откладывайте этот момент, а прямо сейчас в настройках своего телефона измените язык на английский.*

---

К сожалению, школьная программа не всегда ориентирована на индивидуальность ученика, школьникам зачастую неоткуда черпать мотивацию. К примеру, ребенка заставляют учить текст про театр. А ему не интересен театр, ему интересны хайповые видео на *YouTube*.

Решение очень простое. Если вы фотограф — учитесь фотографии на английском, благо ресурсов сейчас больше, чем когда-либо в истории человечества. Если вы дизайнер — заканчивайте курсы на английском, размещайте резюме на *Upwork* и работайте с иностранными заказчиками: как минимум прокачаете английский, а приятным бонусом будет почасовая ставка, которая в разы выше таковых на русскоязычном пространстве. Делайте то, что вам нравится, то, что вы и так делаете каждый день, просто на английском языке. Потому что английский — это не математика, не физика. Это не теоретическая наука, это ваша жизнь, причем более интересная, богатая впечатлениями, ведь информации на английском языке не море даже, а целый мировой океан.

*Сделать так, чтобы окружающий мир располагал к учебе и достижению целей, — дело нескольких часов. Социальные сети — это наше ежедневное информационное поле, нужно сделать его мотивирующим и образовательным.*

*Ваша лента в соцсетях — это отражение того, на что вы тратите свое время в течение дня. Старайтесь, чтобы у вас в ленте присутствовали мотивирующие и активные действия люди.*

Несколько месяцев назад я была подписана на 600 человек в *Instagram*. В какой-то момент с ужасом поняла, что утром трачу минут 30, чтобы просмотреть всю ленту. И я спросила себя: а мне реально интересно, что одноклассница, которую я не видела 10 лет, вышла замуж? Сейчас у меня не больше 300 подписок, из которых примерно 100 человек не появляются у меня в ленте (функция

«*Mute*» скрыла их посты и сторис из моей ленты). Внимание уделяю тем, чьи посты помогают мне в жизни. Очень советую вам тоже провести подобную ревизию.

## АНГЛИЙСКИЙ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Сделать английский язык частью своей повседневной жизни можно не только с помощью социальных сетей. Вот мои любимые способы.

### СЕРИАЛЫ НА АНГЛИЙСКОМ

#### Что посмотреть

«Кремниевая долина»  
(*Silicon Valley*)

*Silicon Valley* — сериал о том, как группа ребят создает свой стартап *Pied Piper* в Кремниевой долине. Идея стартапа — новый интернет. Вам может показаться, что его сюжет — всего лишь плод воображения сценаристов, но на самом деле в жизни происходит то же самое, там показаны абсолютно реальные ситуации, во всяком случае процесс работы с инвесторами показан очень точно и правдоподобно (у нас были ситуации точь-в-точь как у героев). Вы

познакомитесь со специфическими особенностями этого мира, а также с лексикой, которую часто используют в Кремниевой долине.

Подойдет для уровня *Intermediate* и выше.

### «Миллиарды» (*Billions*)

Сериал *Billions* — о предпринимателях, зарабатывающих, как вы уже догадались из названия, миллиарды. Героев окружают атрибуты дорогой жизни: автомобили, яхты, особняки. В этом сериале мне больше всего нравится наблюдать за психологическими моментами: как главный герой реагирует на преследование государства, уход ценных сотрудников и предательство. Смотрю и понимаю, что кажущиеся мне большими проблемы в работе — детский сад по сравнению с сюжетом, который разворачивается в сериале.

Подойдет для уровня *Upper Intermediate* и выше.

### «Форс-мажоры» (*The Suits*)

Юрист, который ведет *LinguaTrip* в США берет за свои услуги 900 долларов в час. Оформить раунд инвестиций через нее стоит от 30 000 долларов. Компания *Cooley*, с которой мы работаем, считается одной из лучших. Подозреваю, что герои сериала «Форс-мажоры», сотрудники юридической компании в сердце Манхэттена, зарабатывают не меньше. Сериал — кладезь полезной информации

о том, как проходят суды в США, как справляться с предательством и не поддаваться на провокации со стороны конкурентов.

Кстати, в сериале одну из главных ролей сыграла Меган Маркл, которая недавно вышла замуж за британского принца Гарри.

Подойдет для уровня *Upper Intermediate* и выше.

### «Офис» (*The Office*)

Сериал вышел давно (идет с 2005 года), но ситуации, описанные в нем, всегда актуальны. Действие происходит в типичной американской компании — у них небольшой офис, который выглядит как тысячи офисов в США. Примерно в таком же помещении сидит компания, которая ведет нашу бухгалтерию, в похожих офисах я встречалась с иммиграционными юристами, когда планировала свой переезд в США. Действие сериала происходит в Скрантоне (там же, где находится *University of Scranton*: я туда поступала, так как они предоставляли полное финансирование на программу *MBA* иностранным студентам).

Подойдет для уровня *Intermediate* и выше.

### «Симпсоны» (*The Simpsons*)

Ну можно я их вам посоветую, да? Раньше они шли по *MTV*, и я подседала. После десяти серий поняла, что

надо бы смотреть на английском. Было сложно понимать все до конца, но в случае «Симпсонов» это не так важно. Серии не связаны между собой, глубокой смысловой нагрузкой они не несут, зато есть традиционный американский юмор, отсылки к популярным событиям и героям из реальной жизни и сюжет, который понятен, даже если не понимаешь реплик героев.

Подойдет для уровня *Pre-Intermediate* и выше.

## Где смотреть

Несколько ресурсов, которыми я пользуюсь для просмотра сериалов на английском.

1. **HBONow**. Стоит 14,99 долларов в месяц, первый месяц — бесплатно (именно на **HBONOW** можно посмотреть *Silicon Valley*, а еще я там недавно посмотрела все серии *Westworld*).
2. **Netflix**. Более 1,8 миллиарда людей смотрят **Netflix** вместо телевидения. Самые популярные их сериалы — *Stranger Things* и *House of Cards*.
3. **Amazon** — у меня *Prime* подписка за 12,99 долларов в месяц, и она включает много фильмов. За те, которые не включены в основной пакет, можно заплатить примерно 3 доллара и посмотреть онлайн.
4. Всегда можно купить фильмы и сериалы на *iTunes* и *Google Play*.

Если какой-то из перечисленных выше ресурсов в вашей стране недоступен, можно установить *Hola! VPN* и указать в настройках, чтобы ресурсы отображались вам так же, как жителям США. Если не привыкли платить за контент, привыкайте. Это лучший способ поддержать его создателей. Если сейчас для вас это дорого, то можно использовать первый месяц бесплатной подписки и потом отключиться.

Если без субтитров пока никак — выбирайте английские. Если включите русские, то все внимание уйдет на их прочтение, на английской речи героев концентрироваться вы не будете. Если английские субтитры пока тяжело воспринимать, то смотрите ролики на *YouTube* или мультфильмы.

## КНИГИ НА АНГЛИЙСКОМ

### Что почитать

**Книги Жаклин Уилсон**  
(*Jacqueline Wilson*)

Жаклин Уилсон — английская писательница, автор детских книг. Но мне кажется, что даже взрослые будут от них в восторге. Ее произведения пропитаны настоящим британским юмором, к тому же написаны они простым языком, поэтому их легко читать в оригинале. Я читала их в 14–16 лет, когда мой английский был на уровне *Intermediate — Upper Intermediate* и я не могла читать профессиональную и научную литературу.



Помимо языка для меня в ее книгах были очень ценны рассказы о том, что смешно для британских детей, какие мультфильмы они смотрели в детстве, во что играли — такие моменты очень важны для поддержания разговора.

**«Как перестать беспокоиться и начать жить»,  
автор Дейл Карнеги  
(*How to Stop Worrying and Start Living by Dale Carnegie*)**

Книга для особо переживающих. Полна советов о том, как перестать нервничать.

Совет, который работает всегда: подумайте о том, каким может быть самый плохой исход в текущей ситуации, и продумайте, что будете делать в таком случае. И расслабьтесь. Через год или два вы, скорее всего, будете смеяться над сегодняшними проблемами, а сейчас цель — сохранить нервы, здоровье и потратить жизненные силы на что-то действительно стоящее. Убытки, ссоры, проблемы в школе — ничто не стоит вашего здоровья.

**Марк Мэнсон «Тонкое искусство пофигизма:  
Парадоксальный способ жить счастливо»  
(*The Subtle Art of Not Giving a F\*ck by Mark Manson*)**

Книга учит концентрироваться на действительно важных вещах и брать ответственность за все, что происходит в вашей жизни.

Одна из очень важных для меня мыслей оттуда заключается в том, что мотивация появляется после действия, а не до, как принято считать. Когда вы начинаете

выполнять небольшие дела и видите результат, появляется желание работать и ускоряться. Я раньше не любила воскресные вечера — очень уж не хотелось, чтобы наступало утро понедельника. Но, когда в понедельник я сидела за дела, оказывалось, что не все так плохо, мое рабочее настроение быстро возвращалось.

Ну и самая банальная, но такая значимая мысль: самое важное, что у нас есть, — время, это наша база, с которой можно достичь всего. И не нужно тратить время на переживания из-за неудач, нужно собрать волю в кулак и двигаться дальше.

## Где почитать

В последнее время я почти не читаю книги, в основном слушаю — с целью экономии времени и отдыха для глаз.

1. **Audible.** Я люблю слушать книгу и параллельно лететь в самолете/лежать/убираться/готовить. Очень нравится, когда книгу начитывает сам автор. Можно купить подписку за 14,95 долларов и каждый месяц получать по аудиокниге. Выходит выгоднее, потому что некоторые бестселлеры стоят больше 20 долларов.
2. **Kindle.** Приложение от *Amazon* (*Amazon*, кстати, захватывает США по всем фронтам: доставка продуктов за два часа, доставка товаров за день, аудиокниги, сериалы, фильмы), в среднем книга стоит 10–15 долларов.
3. Книги в переплете. В Петербурге я минимум раз в два месяца заглядывала в магазин *Britannia* на Марата 10,

сейчас он называется «Букбридж». Уверена, в вашем городе тоже есть специализированные магазины с литературой на иностранных языках. Из поездок в Англию я привозила с собой по пять-шесть книг. Сейчас возить с собой книги — слишком тяжелое удовольствие для меня, но все равно пару книг в год читаю именно по старинке.

4. *Ozon* — на Озоне много англоязычных книг в твердом переплете, вот сейчас проверила свою любимую *The Subtle Art of Not Giving a F\*ck* — она там есть.
5. На Литресе тоже есть книги на английском, но это в основном классика.

## КОГО ПОСМОТРЕТЬ НА YOUTUBE

### *Peter McKinnon*

Питер МакКиннон публикует обучающие видео для фотографов и операторов. Я постоянно подсматриваю у него, как обрабатывать фото и какой техникой пользоваться для съемки.

### *GaryVee*

Гэри Вайнерчук — один из главных бизнес-блогеров в США, автор нескольких книг для предпринимателей. На своем канале он рассказывает, как управляет компанией, оборот которой больше 100 миллионов долларов

в год. Согласно философии Гэри нужно работать как можно больше — первая встреча у него обычно назначена на 6 утра, а последняя — на 9 вечера. Меня он очень заряжает на работу.

### *Casey Neistat*

Кейси Найстет — наверное, самый известный лайфстайл-блогер в Америке. Он ходит на церемонии вручения «Оскара», катается на сноуборде по улицам Нью-Йорка, путешествует бизнес-классом и все это показывает в своем блоге. На него подписаны более 10 миллионов человек.

## РЕСУРСЫ ДЛЯ УЧЕБЫ НА АНГЛИЙСКОМ ОНЛАЙН

### *Skillshare*

*Skillshare* — это тоже сервис с онлайн-курсами, но они больше нацелены на практику, чем на теорию. Там есть уроки по бизнесу, программированию, дизайну и т. д. Доступ к курсам платный, но можно 30 дней пользоваться бесплатной пробной версией.

### *Coursera*

На этой площадке вы можете найти курсы практически по любой специальности от ведущих университетов со всего мира, например *Stanford University*, *Princeton*

*University, University of Michigan, University of Washington, Johns Hopkins University.* Очень много материалов представлено бесплатно. В некоторых курсах есть возможность поставить субтитры на русском языке.

### *LinguaTrip*

У нас в *LinguaTrip* сейчас стремительно развивается направление с интенсивами — это двух-трехнедельные ма-рафоны, когда вы погружаетесь в определенную тему с другими ребятами.

Самый популярный курс — постановка американского произношения с Веней Паком. Я веду курс по поступлению в университеты США с полным финансированием и курс по 12 временам на английском языке.

Начинающим отлично подойдет курс для новичков и английский для туризма.

# ГЛАВА 4

## КАК УЧИТЬ АНГЛИЙСКИЙ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ СПОСОБОВ

---

*Лучший способ учить язык — тот, который заставляет с нетерпением ждать следующего занятия и совмещать свои интересы с языком.*

*Идеальная комбинация способов изучения языка выглядит так: в течение всего года языковая школа, преподаватель или регулярные интенсивы, чтобы была структура и понимание, куда двигаться дальше. Параллельно с этим — самостоятельная работа, которая в основном связана с вашим хобби или изучением интересующих вас тем на английском языке. И хотя бы две-три недели в год — языковая школа в англоязычной стране. Если у вас уровень Advanced, то можно брать краткосрочные курсы по предметам при университетах.*

---

### ЯЗЫКОВЫЕ ШКОЛЫ В ВАШЕМ ГОРОДЕ

Я училась в школе с углубленным изучением английского — занятия языком были каждый день. Также я учила английский в другом месте, которое теперь рекомендую

всем, — филологический факультет СПбГУ. Находится он в Петербурге, там есть и курсы повышения квалификации. Я выбрала бизнес-английский. Занятия выглядели так: нам давали в руки учебник по маркетингу и говорили: «Мы сегодня разбираем *product placement*», и мы изучали эту тему уже на английском языке. Это было гораздо интересней, чем заниматься по старым советским книгам. Ну и с преподавательницей нам очень повезло.

Частая проблема языковых школ — преподаватели. Если у преподавателя сильный акцент, с которым он не хочет и не пытается бороться, если он преподает только ради денег, если он не пытается внедрить новые методы — все желание учить язык пропадает.

Очень важно понимать, что, когда вы находитесь в русскоязычной группе, ваш мозг воспринимает ее как родную среду и не хочет говорить по-английски. Когда я начинаю общаться по-английски с русскоязычным человеком, то чувствую себя странно. Потому что мозг говорит: «Слушай, зачем мы опять напрягаемся? Что мы какой-то спектакль устраиваем, мы клоуны что ли? Он прекрасно тебя поймет на родном языке». Мне всегда сложно разговаривать с русскими людьми по-английски. Иногда, например в Америке, это приходится делать, если в компании кто-то не понимает по-русски — крайне неприлично переходить на родной язык. Но в подобных ситуациях английский мне дается тяжело, я чувствую себя неестественно, а мне самой моя речь кажется искусственной.

Не забывайте, что до языковой школы придется как-то добираться. А наш мозг стремится не работать,

а расслабляться: когда мы долго едем в машине или летим в самолете, мелькающая картинка за окном вводит мозг в режим медитации. Некоторые люди полагают, что они будут успевать делать домашнее задание в транспорте. Это не самая лучшая идея, нужного уровня концентрации достигнуть сложно.

Если вы два раза в неделю ездите в языковую школу и тратите на дорогу в одну сторону всего лишь полчаса (и то, если вам повезло — в крупных городах дорога обычно намного дольше из-за пробок), то вы теряете четыре часа в неделю, а их можно было бы провести с пользой. Не забывайте, что самое ценное, что у нас есть, — это время. В течение дня мозг по-настоящему активен и работает по максимуму только шесть часов, в остальные часы продуктивной работы не будет, мозгу необходимо отдохнуть. Если эти шесть часов тратить на ненужные вещи — думать, как объехать пробку, как сесть на маршрутку, как впахнуться в вагон метро, — то жизненная энергия расстрачивается впустую. Поэтому к выбору языковой школы нужно подходить очень внимательно и с точки зрения ее местоположения.

Хорошего результат можно добиться, обучаясь в языковых школах или у преподавателей, которые не ставят процесс на поток. Если это огромная широко разрекламированная школа с красивыми офисами по всему городу, то высока вероятность, что к преподаванию там подходят не очень серьезно.

Если вы замечаете, что за два месяца занятий нет никакого прогресса, но продолжаете ходить для галочки, лучше вообще не тратить время, а поискать новый способ увлечь себя иностранным языком.



## ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ

Онлайн-школ сейчас огромное количество, но проблема качества преподавания стоит здесь так же остро, как и офлайн. Даже если это большая школа, у нее своя платформа, свои учебники, свои методики, все равно у учителей может быть недостаточно квалификации. В таких конторах обычно очень низкие зарплаты, а если у преподавателя уровень *Intermediate* (средний), то ему дают обучать новичков, что в корне неправильно: новичков учить сложнее всего, с ними должны работать самые продвинутые учителя, умеющие на пальцах объяснять все тонкости языка.

И все же у онлайн-обучения есть большой неоспоримый плюс — вы можете выбрать любого преподавателя. Есть учителя-блогеры, например Веня Пак. Может быть, он не сможет заниматься с вами индивидуально, но у него есть групповые онлайн-интенсивы. И вы сможете учиться у преподавателя, который сам поставил себе акцент так, что американец никогда не поймет, что Веня родился не в Америке и акцент у него не родной. Такие наставники заряжают, правильно выстраивают систему и мотивируют.

Хорошие учителя стоят очень дорого, минимум 35 долларов в час, а если еще и к экзаменам готовят, то спокойно могут брать 70–75 долларов за занятие. И это нормальная цена за такую работу, а иначе — как с дешевыми суши: может, прокатит, а может, отравитесь. При выборе учителя всегда нужно быть уверенным, что он сам прошел через то, что нужно вам. Я так выбирала репетитора по *GMAT* и *TOEFL* (*Graduate Management Admission Test*, *Test*

*of English as a Foreign Language*) — уточняла, какое количество баллов они сами набрали на экзаменах, и только потом записывалась на занятия. Кроме того, я всегда внимательно слушаю акцент: его потом сложно исправить.

Несколько лет назад мой бизнес-партнер и муж Дима Пистояко начал заниматься в одной из онлайн-школ, и я случайно зашла и услышала вопрос его учителя: «*What music should play on your funeral?*» (Какую музыку нужно включить на ваших похоронах?). Произнесена эта фраза была со значительным русским акцентом, да и возражения Димы по поводу некорректной темы занятия преподаватель пропустил мимо ушей. Это было последнее занятие Димы в той онлайн-школе. Я поняла, что мне самой стоит выбрать для него учителя, чтобы потом не пришлось переучивать. Эта история подтолкнула нас к мысли создать раздел онлайн-образования в *LinguaTrip*, но мы решили брать не количеством преподавателей, а их качеством. Каждого учителя мы проверяли лично. У нас на платформе появились носители языка, которые поступали в топовые университеты, сдавали языковые тесты. Каждого учителя я обязательно тестирую на себе, все они проходят очень строгий отбор.

Хороших учителей не так много, и они дорогие. Помимо квалификации мы смотрим на личную историю учителя, ведь ему нужно будет не только рассказывать правила, но и собственным примером мотивировать студента к учебе, а также уметь поддержать разговор. Например, Анастасия училась в Бостонском университете, сдала *IELTS* на 8,5 из 9, а *TOEFL* — на 119 баллов. Она действительно может научить. Еще у нас есть преподаватель, который занимается английским уже 25 лет, его студенты обучаются в Гарвардской бизнес-школе.

Если вы хотите учить английский онлайн, акцентируйте внимание не на школе, не на ее маркетинговых стратегиях и оболочке, а на конкретном преподавателе, потому что люди в изучении языка — это самое главное.

Учитель должен говорить с вами, понимать вас. Делать упражнения по учебнику вы можете и сами. А вот заметить ваши языковые провалы, предложить тему, которая интересна именно вам, а не просто предложена программой — это задача учителя.

## УЧЕБА ЗА ГРАНИЦЕЙ

В 2004 году, вернувшись из Англии в свою школу, я села с одноклассниками и пыталась говорить со свежеприобретенным британским акцентом, но заметила косые взгляды, потому что тогда принято было говорить на английском с тяжелым русским произношением. Когда я пыталась воспроизвести британский акцент в Великобритании, это не казалось странным. Наоборот, англичанам было легче меня понимать, я звучала как они. В России же это воспринималось как что-то инородное, неуместное и даже немного постыдное.

Во время учебы за границей родной язык вам не пригодится: ни группа, ни учитель не поймут русский язык. В то же время никому не покажутся смешными попытки подражать носителям языка, воспроизводить местный

акцент, использовать местные фразы. Для многих же русских одноклассников вы действительно будете выглядеть странно, когда заговорите как «бритиш», а не как «рашен».

Почему вообще я открыла *LinguaTrip*? Потому что, изучая два иностранных языка, я поняла, что самых высоких результатов добилась именно во время учебы за границей. Именно поэтому я убежденный сторонник таких поездок.

В международных языковых школах очень серьезный подход к отбору учителей. Помните, я рассказывала, что учить новичков должны самые топовые преподаватели? Такие школы для иностранцев принимают студентов даже с нулевым уровнем, поэтому преподаватели там — настоящие профессионалы. То есть человек может вообще ничего не понимать, и его там на английском научат английскому языку. И, кстати, даже в моей российской школе с нами с шестого класса перестали общаться по-русски на уроках английского, а за разговоры на русском снижали баллы. Мы пользовались только англо-английскими словарями, а в учебниках не было ни одного слова на русском. Во всем мире признали, что такой подход — самый верный.

Вы задумывались, кто быстрее всего усваивает языки? Дети. Но разве им пытаются объяснить правила первого, родного языка? Конечно нет. С ними просто говорят. Ребенок понимает, что язык необходим для жизни, он нужен, чтобы попросить еду, чтобы рассказать, что его тревожит. То же происходит и в языковой среде. Понятно,

что чем взрослее мы становимся, тем менее восприимчив наш мозг. Но, как только мы погружаем его в среду, у нас включается «детское» состояние: либо ты скажешь, что нужно, либо ничего не получишь. В такой ситуации мозг начинает выдавать совершенно невероятные вещи.

Это утверждение прекрасно иллюстрирует моя история изучения немецкого языка. В 18 лет я училась в языковой школе в Санкт-Петербурге, мой уровень на тот момент — А2. Но на этом уровне я топталась уже лет шесть. Я топталась на месте, по сто раз проходила прошедшее время, роды существительных, но почему-то не могла нормально говорить, и поэтому застряла на своем несчастном А2.

В английском мой языковой барьер сломала именно поездка, поэтому я отправилась в языковую школу в Германию на две недели, жила в немецкой семье, где мне сразу сказали: «Если ты хочешь на завтрак кашу, будь добра, скажи нам по-немецки. По-английски мы с тобой разговаривать не будем». Потом я пришла в школу, где учителя помимо основ немецкого рассказывали истории про то, как их семьи разделяла Берлинская стена, как проходит учеба в немецких университетах и как устроен их быт. Мне, как будущей студентке немецкого вуза, все это было очень интересно, и я начала использовать язык по максимуму: постоянно задавала вопросы, завела местных друзей и даже назначила несколько встреч с профессорами в Берлинском университете (хотела попасть к ним на практику), хотя совсем не была уверена, что смогу нормально объяснить по-немецки тему своей курсовой. Я поняла, что если я хочу быть в тусовке (а я очень социальный человек), то должна нормально говорить на этом языке.

Сначала меня поставили в группу В1, я отзанималась там неделю. Я увидела, что мне становится легко, поняла, что грамматику я уже освоила в языковых школах дома и что разговорный язык дается мне намного лучше, чем моим одноклассникам. Меня перетестировали и перевели в группу С1. То есть я совершила скачок от уровня, который имела в России, на две ступени!

В нашей голове очень много знаний. В процессе учебы они накапливаются, но пока ты не окажешься в среде и не начнешь говорить, языковой барьер не сломается. А он базируется и на нашей психологии: мы стесняемся, не удовлетворяем своего внутреннего перфекциониста. Многие стесняются, боятся оказаться непонятыми, или что акцент будет сильно замечен. Бывает, мы ставим себе сроки — вот еще пару месяцев подожду и попробую заговорить, но в итоге этот момент может откладываться бесконечно. Это как первый прыжок в воду — нужно, чтобы кто-то подтолкнул. Поездка — и есть такой толчок.

Сломать языковой барьер можно только в языковой среде: через стресс, через потные ладошки, через красные щеки и десятисекундные паузы, когда пытаешься вспомнить слово.

Лучшая инвестиция в изучение языка — загнать себя в стрессовую среду. Нет, это не мазохизм. Именно после стресса приходит понимание невероятных возможностей, которые открывает язык. И все идет намного легче.

Если вы хотите выучить язык, забудьте про «тюлений» отпуск — двигайтесь к своей цели даже во время отдыха.

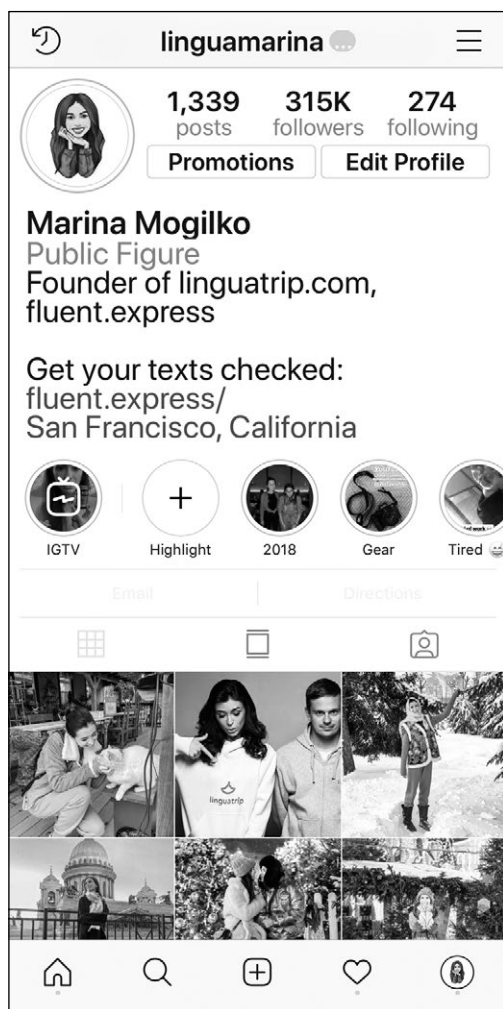
Можно взять не слишком интенсивный курс в языковой школе (например, 15 часов в неделю) и поехать на ту же Мальту: там и море, и возможность язык подтянуть. Это полезно и в том случае, если в будущем вы планируете эмигрировать или часто посещать страны, в которые не так легко получить визы. Если у вас чистый паспорт, начинайте работать над этим прямо сейчас. Откажитесь от отдыха «*all inclusive*» в Турции или Египте.

За границей — общайтесь, общайтесь, общайтесь. Если ваш ребенок учится в школе или университете (а может, учитесь и вы сами), интересуйтесь существующими программами обмена. Вспомните, как на меня повлияла поездка в Англию, когда будете планировать очередной отпуск.

Когда произойдет полное языковое погружение, у мозга не будет соблазна выстраивать фразу так: «Excuse me, можно уйти today пораньше?»

## САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Главное в любом деле — регулярность. Часто заниматься по учебнику или грамматическому пособию систематически получается не у всех. Другое дело — видео от различных блогеров. Можно смотреть хотя бы раз в неделю ролики на английском, например мой блог на английском языке — *linguamarina*.



Блог не обязательно должен быть про английский язык. Вы совершенно спокойно можете смотреть ролики Кейси Нейстата или Гэри Вайнерчука, о которых я рассказывала в предыдущей главе. В общем, найдите что-то, что соответствует вашему хобби.



fluentexpress

Contact us

Log out

My texts

Check new text

Submitted on Dec 24, 6:57

You know why? Wanting to do something and actually committing are two different things.

You only have 5 seconds to start acting - make a first step towards your goal, and this step is the most important one.

Want to start a company?

Go online and check your competition with 5 seconds.

Want to start a blog in English?

Make your first post right away

Whatever your resolutions are, fluent. express editors will help you with your posts, texts and emails.

Get 10% off fluent.express characters  
(Valid only on December 26th, Pacific time)

Submitted on Dec 24, 6:57

You know why? Wanting to do something and actually committing **to it** are two different things.

You only have 5 seconds to start acting - **to take the** first step towards your goal. **This** step is the most important one.

Want to start a company?

Go online and check your competition **within** 5 seconds.

Want to start a blog in English?

Make your first post right away

Whatever your resolutions are, fluent. express editors will help you with your posts, texts and emails.

Get 10% off fluent.express characters  
(Valid only on December 26th, Pacific time)



Proofread and edited by Amy M.  
Professional editor

То же самое касается *Instagram*. Я, кстати, свой аккаунт (@linguamarina) веду сразу на двух языках: на русском и на английском. Очень помогает структурировать мысли на иностранном языке.

Мои тексты на английском проверяют носители языка в режиме реального времени на сервисе, который мы создали с командой *LinguaTrip* — *fluent.express*. Советую вам попробовать начать делать то же самое — англоязычный мир *Instagram* намного больше русскоязычного.

Русскоязычные подписчики часто рассказывают мне, что, когда видят мои посты на русском и на английском, хотя и учат сами английский, читают все равно на русском. Почему так происходит? Потому что наш мозг не приспособлен к тому, чтобы постоянно работать. Он пытается максимально оптимизировать расход своей энергии, он не хочет напрягаться и всегда ищет легкие пути. Вам нужно облегчить ему работу — пусть он думает: «О, сейчас мы будем смотреть любимый сериал!» А сериал-то на английском.

Примерно в 16 лет я сказала себе: «Марина, мы с тобой заканчиваем читать книги на русском и переходим только на англоязычную литературу». Начинала я с детских книг, мне было важно понять британцев. Помимо разницы в акцентах и архитектуре языков, между нами огромная разница культур, потому что британцы в детстве смеялись над другими шутками, играли в другие игры. Именно для того, чтобы лучше понять «другой» британский юмор, я стала читать книги Уилсон. Потом я перешла на бестселлеры, одна из моих любимых книг — *Gone Girl*, по ней снят фильм «Исчезнувшая».

Попытайтесь найти развлечение на английском. Я за свою жизнь 7 раз пересмотрела «Секс в большом городе». Это удивительный сериал, который в каждом возрасте раскрывается по-разному, и из него я почерпнула очень многое, включая американский жаргон, акценты, шуточки, стиль общения американцев. Например, у них принято быстро заканчивать телефонный разговор: *Okay, bye*. А у нас по-другому, мы говорим: «Ну все, ладно, мне пора идти...»

Также важна системность в изучении грамматики. Сейчас не очень жалуют известный сборник упражнений Голицынского, но я считаю, что, с точки зрения отработки грамматики, — это лучшее пособие. Ты монотонно выполняешь однотипные упражнения и справляешься с ними все быстрее. Граматику нужно вбить себе в мозг, чтобы она закрепилась на уровне рефлекса.

Если выстроить собственную систему никак не получается, помогут наши интенсивы: мы за три недели стараемся разложить по полочкам самые сложные темы в английском для самостоятельных студентов. И, даже если вы эти темы уже не раз проходили, повторение — мать учения, как говорится. Некоторые темы по грамматике вы будете проходить несколько раз в своей жизни, и это совершенно нормально.

Несколько месяцев назад мы с Веней Паком записывали курс-интенсив по временам в английском языке. Всего в английском насчитывается двенадцать времен. Может показаться, что учить их все не обязательно, ведь если общаешься на английском не в англоговорящих странах, например в Таиланде или Индонезии, то достаточно *Present Simple*, *Past Simple* и *Future Simple*, чтобы люди тебя понимали. Но если вы находитесь в языковой среде с носителями, то, прислушавшись к их речи, вы заметите, что они используют все двенадцать времен. Потому что каждая грамматическая форма глагола по-своему отражает суть того, что они хотят сказать. Вы можете не использовать все двенадцать категорий в своей речи, но знать их нужно, чтобы правильно понять смысл сообщения, которое до вас пытаются донести. Когда мы записывали этот курс, я сама узнала несколько особенностей английских времен.

Например, в школе нас приучали к тому, что *Present Perfect* — это время, которое говорит о прошлом, так как мы говорим о результатах действия. Но если вчитаться в название, то это все-таки настоящее время (*present*). И оно говорит о результатах прошлых действий, которые у нас есть в настоящем.

Будущее можно и нужно выражать настоящим временем, если мы говорим о событиях, которые совершатся на 99 %. Для примера возьмем предложение *I am flying to London in a week*. Если я пишу это в *Present Continuous*, то это значит, что я уже купила билет и точно лечу в Лондон через неделю. А будущее время, к которому мы привыкли (*Future Simple*), больше используется для выражения каких-то спонтанных решений. Например, вам принесли счет в ресторане, и вы говорите: «*I'll pay!*» (Я заплачу!). Это значит, что вы только что приняли это решение, и здесь больше подходит *Future Simple*.

И таких нюансов в английском языке бесконечное множество. Носители не учат их, а просто впитывают с молоком матери, они могут даже не знать названий времен. Ничего странного в том, что вам придется пройти времена в английском в десятый раз, нет: я гарантирую, что вы непременно узнаете что-то новое. Поэтому не бойтесь. Изучение языка — это бесконечный процесс, но в этом и прелесть — перед вами неисчерпаемый источник возможностей для развития.

# ГЛАВА 5

## КАК СТРОИТЬ ПЛАНЫ, ЧТОБЫ ОНИ ОСУЩЕСТВЛЯЛИСЬ

---

*Наш мозг хитер и изворотлив, и, если он захочет уговорить вас отказаться от реализации какой-то задачи, будьте уверены, он легко с этим справится. Но ведь и вы не лыком шиты, верно? Мозг можно обмануть, каждый день делая его счастливым, и при этом успевать и поработать, и научиться чему-то, и выпустить новый влог.*

*В среднем после 20 минут активной работы мозг теряет концентрацию и начинает отвлекаться. Отличный способ обмануть его — дробить работу на 25-минутные этапы. Так вы будете нагружать мозг в моменты его максимальной активности и повысите КПД своей работы в разы. Пользуясь этим правилом, можно с легкостью работать часами.*

*Грамотное планирование повышает продуктивность абсолютно у всех и не оставляет шансов скатиться в прокрастинацию.*

---

## РАЗБИВАЙТЕ БОЛЬШУЮ ЦЕЛЬ НА МАЛЕНЬКИЕ ЗАДАЧИ

У меня всегда было много глобальных целей, и первое, с чего я всегда начинала путь к ним, — это дробление их на мелкие задачи, которые можно выполнить за пару часов.

Например, мы с моим соучредителем Димой Пистоляко поняли, что хотим привлечь в *LinguaTrip* инвестиции от американских инвесторов. Если просто сделать пометку в органайзере «Привлечь раунд инвестиций», то получится не план, не действие, а цель, к которой вы двигаетесь. Что делать прямо сейчас и с чего начать — непонятно. Поэтому мы разбили эту цель на несколько последовательных действий, основываясь на описанных на *vc.ru* историях успешных российских предпринимателей, которые привлекали инвестиции в Кремниевой долине.

Первое, что мы сделали, — сели составлять список американских инвесторов, которые уже инвестировали в компании, связанные с образованием и путешествиями. И это была наша отправная точка. На следующий день мы запланировали составление писем этим инвесторам, на третий день — создали рассылку, на четвертый — дополнили список адресатов.

Мы разбили процесс привлечения раунда на действия, которые можно выполнить в течение дня. Удовлетворенный быстрым и наглядным результатом, мозг выделяет волшебный гормон дофамин, который необходим для того, чтобы было желание работать дальше.

Когда мы ставим перед собой глобальную задачу, нам автоматически не хочется даже начинать, потому что мозг понимает, что цель далека и дофамин придет не скоро. Поэтому в этих случаях стоит разбить большую задачу на маленькие — обмануть свой мозг, чтобы он каждый день получал свою порцию счастья.

## ПЛАНИРОВЩИК ЗАДАЧ

Если вы составите список из пятидесяти задач, то он так и останется списком.

Я могу посоветовать сайт для структурирования целей — *trello.com*. Там вы можете распределить все свои задания по столбцам. У меня, например, есть столбец с текущими задачами, которые нужно выполнить сейчас. Есть столбец с делами «на потом»; столбец со своего рода закладками, например, я туда заносу какие-то полезные фишки, которые заметила у конкурентов, но пока не собираюсь их глубоко изучать и применять; и есть столбец с совсем долгосрочными целями.

Я заметила, что, как только в столбце текущих задач накапливается больше пяти дел, я их вообще не выполняю, потому что мозг понимает, что на их выполнение может уйти слишком много энергии, и выдумывает причины, почему к ним не нужно приступать. И ведь находятся самые разные причины,

чтобы не начинать работать: надо загрузить видео, надо убираться дома, надо съездить к родителям. Прокрастинация в этом случае включается на раз!

Еще один лайфхак, которым я стала пользоваться в последнее время: не планировать дела на конкретный день. Для меня очень важно постоянно ощущать свободу. Я знаю, что в течение дня могут поступить разные предложения насчет каких-нибудь съемок или мероприятий. И я не хочу быть скованной планом, который я сама себя навязала. Это убивает во мне креативность, и в такие моменты я не хочу заниматься ни блоггом, ни соцсетями.

Поэтому уже месяц я практикую составление плана не на день, а на неделю. У меня есть ежедневник, в котором я не ориентируюсь на даты, а просто пишу мелкие задачи в столбик и постоянно что-то вычеркиваю. Перелистывая страницы с планами, я могу выбрать последнюю записанную задачу и приступить к ее решению, а могу начать с первой, отмеченной уже давно. Выбираю дела под настроение, под время, которое я готова потратить. Этот метод особенно удобен для творческих людей, потому что не убивает на корню возможность творить и импровизировать в течение дня.

Пару раз в неделю я стараюсь хотя бы по полдня отдыхать, потому что без выходных нельзя. Но иногда в рабочие часы на меня накатывает усталость или тоска, и мне не хочется ничего делать, а работать все-таки надо. Что делать?

Если я понимаю, что задание непременно нужно выполнить, и к тому же срочно, то я пользуюсь правилом



25 минут. Я говорю себе: «Окей, мне нужно написать главу для книги. Я буду писать ее только 25 минут. После этого я пойду на перерыв или вообще сменю занятие».

В дни, когда вы прокрастинируете, самое важное — просто начать что-то делать. Правило 25 минут очень помогает мозгу войти в рабочий режим.

## GOOGLE КАЛЕНДАРЬ

Вся Америка сидит в *Google* Календаре. Его особенно удобно использовать для планирования встреч и мероприятий. Раньше я вела план встреч в блокноте *Moleskine*, но его приходилось всегда иметь под рукой, а я не люблю носить с собой много вещей.

В *Google* Календаре можно отправить приглашение другому человеку, и в его календаре автоматически появится нужное мероприятие с указанием времени и места.

*Google* Календарь станет удобным помощником для тех, кто работает с несколькими часовыми зонами, как я. Когда я отправляю приглашение человеку, который находится в другом часовом поясе, то в его календаре оно отображается в его местном времени. Не случается казусов, когда я думаю, что мы созваниваемся в пять по Лондону, а он — что в пять по Калифорнии, а в итоге звонок или встреча срываются. Синхронизация по часовому поясу очень важна. Более того, если вы переносите встречу, то она автоматически переносится у человека

и ему приходит запрос на подтверждение, согласен он с переносом или нет.

*Google* Календарь — это то, что меня спасает, когда запланировано много разных встреч и есть вероятность что-то забыть.

Если вы, как я, проводите консультации или постоянно назначаете онлайн-встречи, могу порекомендовать вам еще один сервис — *Calendly.com*, он синхронизируется с *Google* Календарем. Вы просто посылаете вашему собеседнику ссылку, он выбирает по своей часовой зоне время, которое ему удобно, потом ему приходит уведомление на почту, и событие автоматически записывается в *Google* Календарь. Это действительно очень удобно для тех, кто ведет уроки и семинары или консультации онлайн.

## СВОЙ ДЕНЬ ДЛЯ КАЖДОГО ВИДА ЗАНЯТОСТИ

Одно из правил, которому я следую последние два года, звучит так: определенным видом деятельности заниматься в отведенный ему день недели. Например, я посвятила все пятницы консультациям. То есть каждую неделю в этот день я провожу консультации одну за одной с перерывами в 20 минут.

Раньше я планировала дела по-другому. Консультации я проводила каждый день, иногда по одной, иногда по две

или больше. Я заметила, что до консультаций я не могла работать, потому что готовилась к ним, а после — хотела поесть, отдохнуть. В результате день разорван, я устала, а до кучи других дел просто не доходили руки.

Но, когда я стала группировать дела по дням, то есть отводить определенный день под конкретные дела, исчезло множество отвлекающих факторов и работать, соответственно, я стала продуктивнее. Я знаю, что в определенный день у меня не будет встреч и созвонов, и могу заняться чем-то другим.

Попробуйте отвести, к примеру, один день для встреч — можно как раз записать это в *Calendly*. И вы увидите, насколько повысится ваша продуктивность в остальные дни.

## ПРАВИЛО ПЯТИ СЕКУНД

Этим правилом я пользуюсь очень давно, и оно помогает мне справляться с прокрастинацией — нужно начинать действовать в течение пяти секунд после того, как у вас промелькнула мысль о том, что нужно что-то делать.

Например, вы подумали: «Хочу учиться за границей». Вместо того чтобы откладывать все в долгий ящик, вам нужно сразу сделать какое-то очень простое действие, первый шаг по пути к мечте, например, зайти в интернет и погуглить вузы по вашей специальности в стране, куда хочется поехать больше всего.

Все дело в том, что мозг в рабочем состоянии потребляет 30 % от всей нашей энергии. Поэтому тело и сам мозг будут пытаться увильнуть от работы, чтобы сохранить силы и не особо напрягаться. Вы будете чувствовать острое желание заняться чем-то другим, не таким энергозатратным: посмотреть сериал, разобрать шкаф, помыть посуду.

Если вы будете применять правило пяти секунд, то вы постепенно научитесь превращать каждую мысль в действие.

Действие, которое вы совершите в условные пять секунд, должно быть полезным. То есть, если вы захотели открыть свой бизнес, то сразу после этой мысли погуглите, например, своих потенциальных конкурентов. Тогда это правило сработает — вы начнете думать, узнавать новое, действовать. Но если вы просто выложите фотографию в *Instagram* с глубокомысленной подписью в стиле «Думаю над новым проектом» или «Стою на пути к миллионным заработкам», то это делу не поможет. Тогда ваш мозг получит сигнал, что вы якобы что-то сделали и можно расслабиться. Но на самом деле вы ничего не сделали, а просто создали иллюзию работы.

## #2 РАБОТА НА АНГЛИЙСКОМ: ИЗ ДОМА И ЗА ГРАНИЦЕЙ



# ГЛАВА 1

## КАК ВЫБРАТЬ БУДУЩУЮ ПРОФЕССИЮ

---

*Итак, вы поняли, что иностранный язык нужен вам для образования и работы. А кем именно вы хотите стать? Быть переводчиком или преподавателем на родине — одно дело. Совсем другое — уехать за границу и строить карьеру там. Если вы выбрали сферу деятельности, старайтесь читать соответствующую литературу на иностранном языке, смотреть лекции. Учитесь использовать в работе язык, но помните — знание языка не должно быть вашим единственным преимуществом.*

---

Как вы уже знаете, я с детства понимала, что хочу работать на английском, но где и кем — определилась не сразу. В школе больше всего мне нравились два предмета: математика и английский. Я могла заниматься ими часами, ходила на все дополнительные кружки. Появилась заветная мечта — закончить бакалавриат в Великобритании, но финансов на тот момент не хватило. Тогда я решила либо поступать в зарубежный вуз, в котором можно учиться бесплатно, либо — в СПбГУ или другой хороший российский вуз, а потом переводиться за границу.

В 9-м классе родители спросили меня, чем я хочу заниматься. Я, разумеется, ответила, что хочу изучать

филологию, английский язык, английскую культуру. Тогда родители задали мне еще один простой вопрос, который тут же развеял мои филологические мечты: «Хорошо, Марина, сейчас ты отлично говоришь на английском, будешь знать его еще лучше, познакомишься с литературой. Потом ты приедешь в Америку или Англию. Но скажи, чем ты будешь выделяться среди англичан? Хорошим английским ты никого не поразишь».

Я стала заниматься математикой и готовиться к поступлению на специальность «Математические методы в экономике» на экономический факультет СПбГУ. Отказаться от английского языка я тоже не могла, поэтому решила параллельно получать второе образование бизнес-переводчика. Кроме того, я планировала работать и мониторить варианты учебы за границей.

Поначалу меня немного пугало, что в возрасте 20 лет я не знала, как должна выглядеть работа моей мечты. Я понимала, что она должна быть связана с английским, но кроме прекрасного *British English* я должна уметь что-то еще. Я представляла работу в крупной корпорации, мечтала о карьере, но не понимала, что конкретно нужно делать, как туда попасть, в какие двери стучаться. Еще мне очень хотелось иметь свой бизнес: американские фильмы про бизнесменов наложили свой отпечаток.

Сейчас я бы назвала свое состояние в тот момент *all over the place*, «хочу чего-то, сама не знаю чего, все вроде нравится, но определиться не могу». Я решила просто пробовать все подряд, чтобы понять, какое занятие будет больше по душе. Как оказалось, это был самый правильный план в моей ситуации.

К моменту поступления в университет у меня уже был опыт работы — еще в школьные годы я работала в *Avon*, продавала косметику. Продажи мне, кстати, очень нравились. Много денег это не приносило, зато появился первый опыт.

Вторая работа, на первый взгляд, уже была связана с английским. После 2-го курса я устроилась в сувенирную лавку в Санкт-Петербурге, где продавала матрешек иностранцам. Обучение проходило на английском, и продавали мы на английском, постоянно общались с гостями. Но скоро стало ясно, что однообразный труд мне совсем не подходит — я не могу привнести ничего нового в сам бизнес. Был четкий сценарий, которому я должна была неукоснительно следовать: с 9:00 до 15:00 я продавала сувениры, проговаривая заученные фразы, с 15:00 до 18:00 стояла за кофемашиной. Проработала я там две недели, а потом сбежала. Даже санкнижку попросила маму забрать — было немного стыдно и совсем не хотелось возвращаться обратно ни под каким предлогом.

На 4-м курсе университета вопрос работы встал ребром, потому что нужно было где-то пройти практику. Большинство моих сокурсников отправлялись в банки, консалтинговые компании и были в полнейшем восторге от этого. А я смотрела на них и думала: «Хоть бы мне не пришлось сидеть в кабинете еще с десятком людей и делать отчеты в *Excel* каждый день! Как я не хочу заниматься монотонной работой, смотреть в компьютер, перебирать бумажки, ходить в костюме (это я просто ненавижу)».

В отличие от моих однокурсников, я не ходила ни на какие карьерные выставки — только пела на их открытии, у стендов работодателей не задерживалась. Я старалась



максимально отдалить момент поиска «настоящей» работы — и, как оказалось, правильно делала. В мае 2011 года мне поступило одно из самых главных предложений в моей жизни — Дима Пистоляко предложил мне открыть компанию по обучению за рубежом.

Изучая матметоды в экономике, я не понимала, как мне это пригодится в жизни. Но сейчас, когда прошло уже шесть лет с окончания университета, я поняла, что учеба в институте, помимо знаний, дала мне две вещи. Первая — это люди. Мне безумно повезло, что со мной учился Дима. Вторая — возможность погружаться в сложный предмет. Я бесконечно благодарна родителям, что они отправили меня осваивать именно эту специальность. Это было очень трудно, но зато мозги настолько привыкли работать с запутанными формулами и докапываться до истины, что теперь их сложной задачей не «испугаешь».

Итак, чтобы правильно выбрать будущую профессию, необходимо:

1. Выделить любимые предметы, понять, чем вас тянет заниматься даже по выходным, что вы готовы делать бесплатно, просто потому, что вам это приносит удовольствие.
2. Начинать работать как можно раньше, не только ради опыта, а еще и чтобы понять, чего именно вы хотите от работы. Кому-то нужно постоянное движение и безумный карьерный рост, а кто-то, наоборот, хотел бы годами доказывать сложнейшие теоремы по физике.

3. Если вы хотите работать за границей, надо понимать, что хорошего иностранного языка мало. Вы должны иметь такую профессию, которой сможете заинтересовать потенциального работодателя.
4. В институте необходимо не только зубрить лекции, но и приучать мозг работать, систематизировать и анализировать информацию.
5. Во время учебы вы можете встретить людей, которые могут вам помочь в будущем. Обрастайте полезными знакомствами, общайтесь и участвуйте в социальной жизни учебного заведения.

## ГЛАВА 2

# КАК НАЙТИ ПЕРСПЕКТИВНУЮ РАБОТУ ТОП САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ И ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

---

*Конечно же, стоит интересоваться актуальными рейтингами востребованных и высокооплачиваемых профессий, чтобы понимать, какие направления существуют и в какую сторону можно двигаться. Но ни в коем случае нельзя выбирать свое призвание, основываясь только на будущей зарплате. Вы должны интересоваться предметом, а не делать работу только потому, что она востребована и приносит хорошие деньги.*

---

Часто ко мне на консультации приходят родители с детьми, и я наблюдаю такую ситуацию: родитель желает ребенку самого лучшего и отправляет его учиться на *computer science* (программирование) только потому, что программисты сейчас востребованы, для них открыто много перспектив. Но когда я спрашиваю ребенка, чем бы он хотел заниматься, то выясняется, что программирование его вообще не интересует. И скорее всего, из него получится программист среднего уровня, который не будет так же востребован, как действительно хорошие специалисты в этой сфере.

Более того, он будет недоволен своей работой и жизнью в целом, ведь работа — это 8 часов в день, а иногда и больше. Поэтому очень важно отталкиваться не только от текущей востребованности специальности и оплаты труда, но и учитывать свою заинтересованность в получении этой профессии.

Даже ветеринар, специализирующийся на аквариумных рыбках, может очень много зарабатывать, если он действительно любит свое дело.

Но, чтобы вы понимали реальную ситуацию на рынке труда, ознакомьтесь с двумя списками специальностей. Первый список касается самых востребованных профессий — то есть тех, на которые в Америке открыто множество вакансий. Это те места, где не хватает людей. Во второй список вошли специальности с самыми высокими зарплатами.

## САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИИ

Многие молодые люди просто не понимают, кем они хотят стать. Или планируют эмигрировать, переквалифицироваться, но тоже не могут найти четкий ответ на вопрос, кем быть. Конечно, хочется, чтобы было так: заходишь на сайт вакансий и видишь множество подходящих предложений,

и все работодатели готовы тебя урвать с руками и ногами. Если вы будете знать, какие профессии востребованы, вам будет легче определиться с выбором.

Этот список профессий основан на статистических данных, предоставленных сервисом *Glassdoor*. Это один из самых важных сайтов для соискателей и работодателей США, там публикуются вакансии, и есть возможность оставить анонимный отзыв о работе в компании. В каждом пункте я кратко расскажу о профессии, укажу среднюю зарплату и среднее количество открытых вакансий в 2017–2018 годах.

### **№ 1. Менеджер по стратегическому планированию (*Strategy manager*)**

**Открытых вакансий:** 1200.

**Средняя зарплата:** 135,000 \$ в год.

**Чем занимается:** представьте, что ваш бизнес — это канал на *YouTube* и у вас есть менеджер, который занимается стратегией развития канала. Он говорит вам, что сейчас в тренде и какие видео вам нужно снять, чтобы в эти тренды попасть и получить просмотры, прибыль. В крупных компаниях, конечно, намного сложнее. Фирмам нужно двигаться от одной специфики к другой, и менеджер по стратегическому планированию изучает рынок, проводит аналитику и выбирает направление развития. Считается, что компании отдают предпочтение тем кандидатам, у кого есть степень *MBA*, но диплом бакалавра тоже подходит.

## № 2. UX дизайнер (*UX Designer*)

**Открытых вакансий:** 2000.

**Средняя зарплата:** 90,000 \$ в год.

**Чем занимается:** делает продукт прозрачным и удобным для потребителя. Например, зайдя на сайт *Airbnb*, вы сразу поймете, куда вам нужно нажать. Значит, *UX* свою работу сделал на славу. Если вам по душе эта профессия, вам неплохо иметь технический и дизайнерский бэкграунд, чтобы понимать, как реализовать ту или иную задачу. Сейчас есть много коротких курсов, которые научат вас всему необходимому и даже дадут небольшой опыт, чтобы в дальнейшем вы вышли на рынок уже как *UX* дизайнер.

## № 3. Администратор баз данных (*Database administrator*)

**Открытых вакансий:** 2300.

**Средняя зарплата:** 94,000 \$ в год.

**Чем занимается:** собирает, обрабатывает и систематизирует информацию. Администраторы баз данных, как правило, имеют степень в области компьютерных наук, информационных технологий или в смежных областях.

## № 4. Специалист в области обработки данных (*Data engineer*)

**Открытых вакансий:** 2800.

**Средняя зарплата:** 100,000 \$ в год.

**Чем занимается:** создает алгоритмы, которые будут генерировать, собирать, обрабатывать большое количество данных, так называемую *big data*. От кандидата требуется

степень бакалавра по компьютерным или техническим специальностям, способность к самообучению, знание основ программирования.

#### № 5. Специалист по налогообложению (*Tax manager*)

**Открытых вакансий:** 3300.

**Средняя зарплата:** 110,000 \$ в год.

**Чем занимается:** оптимизирует налоги. Требуется бизнес-образование, обычно степень CPA (сертифицированный бухгалтер), которую можно получить на специализированных курсах. Не помешает опыт работы в бизнесе или экономике.

#### № 6. Архитектор программных решений (*Solutions architect*)

**Открытых вакансий:** 3300.

**Средняя зарплата:** 125,000 \$ в год.

**Чем занимается:** решает, какие технологии нужно использовать при создании продукта, чтобы он работал. Это чисто техническая специальность.

#### № 7. DevOps инженер (*DevOps Engineer*)

**Открытых вакансий:** 3400.

**Средняя зарплата:** 105,000 \$ в год.

**Чем занимается:** автоматизирует процессы, предлагает для этого конкретные алгоритмы, программы, устраняет

неполадки в программном обеспечении. От вас потребуется степень бакалавра в области компьютерных технологий и опыт работы от 2–3 лет.

#### **№ 8. Менеджер по подбору персонала** *(HR Manager)*

**Открытых вакансий:** 4500.

**Средняя зарплата:** 85,000 \$ в год.

**Чем занимается:** ищет, нанимает сотрудников, контролирует их ознакомление с должностными инструкциями, контролирует текущие показатели сотрудника: справляется он с обязанностями или нет. Требуется диплом бакалавра. Крупные компании отдадут предпочтение человеку с опытом работы.

#### **№ 9. Специалист по обработке и анализу данных** *(Data scientist)*

**Открытых вакансий:** 4500.

**Средняя зарплата:** 110,000 \$ в год.

**Чем занимается:** анализирует основные показатели работы компании, предлагает пути развития, стратегии, решения. От кандидата на должность ждут аналитического склада ума.



## № 10. Менеджер по маркетингу (Marketing manager)

**Открытых вакансий:** 6400.

**Средняя зарплата:** 85,000 \$ в год.

**Чем занимается:** определяет, как нужно продвигать компанию, предлагает рекламу, сотрудничество. Необходимо соответствующее бизнес-образование, умение анализировать данные, отличные коммуникативные навыки.

## № 11. Продакт-менеджер (Product Manager)

**Открытых вакансий:** 7500.

**Средняя зарплата:** 113,000 \$ в год.

**Чем занимается:** отвечает за создание и продвижение продуктов компании, следит за качеством, анализирует рынок, ценовую политику. Требуется как минимум степень бакалавра, а вот специальности подойдут различные: бизнес, маркетинг, статистика, финансы. Однако в первую очередь будут смотреть на ваши знания, талант и опыт работы.

Все эти профессии требуют большой отдачи. Их сложно полностью автоматизировать, так что, скорее всего, они будут популярны еще долго и у вас есть еще много времени, чтобы переквалифицироваться, обучиться им, получить степень.

## САМЫЕ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫЕ ПРОФЕССИИ

Этот список учитывает не количество открытых вакансий, как предыдущий, а уровень оклада. Самые высокие зарплаты у специалистов в областях IT, медицины, юриспруденции. Медикам и юристам необходимо получить хотя бы часть образования в США, разработчиков даже крупные фирмы могут взять и с иностранным дипломом, например, с российским.

### № 1. Юрист (*Attorney*)

*Открытых вакансий:* 903.

*Средняя зарплата:* 97,000 \$ в год.

*На что обратить внимание:* если есть юридическое образование, необходимо получить степень *LLM*, сдать экзамен на получение юридической лицензии (*bar*-экзамен) и получить эту лицензию. Если нет, то нужно сначала получить степень *JD*. Много вакансий открыто в Лос-Анджелесе.

### № 2. Руководитель IT-проектов (*IT Program Manager*)

*Открытых вакансий:* 220.

*Средняя зарплата:* 103,000 \$ в год.

*На что обратить внимание:* требуется большой опыт и способность работать в режиме многозадачности. Работодатели часто обращают внимание на престижность университета, в котором вы получали образование.

### № 3. Разработчик приложений (*Applications Development Manager*)

**Открытых вакансий:** 3600.

**Средняя зарплата:** 104,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** сотрудник занимается не только разработкой, но и руководит проектом, координирует других сотрудников. Больше всего вакансий открыто в Далласе, штат Техас, который называют второй Кремниевой долиной, многие компании переносят туда офисы.

### № 4. Заведующий производством (*Plant Manager*)

**Открытых вакансий:** 1200.

**Средняя зарплата:** 104,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** это руководящая должность на заводе, требующая большой ответственности и опыта управления. Обычно требуется техническое образование, но все зависит от сферы производства.

### № 5. Разработчик (*Software Engineering Manager*)

**Открытых вакансий:** 1000.

**Средняя зарплата:** 109,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** можно получить работу с неамериканским дипломом, ценятся дипломы престижных российских вузов, но, конечно же, в первую очередь нужны ваши знания и способность применять их на практике. Большинство вакансий открыты в Сан-Франциско.

## **№ 6. Ассистент врача** *(Physician Assistant)*

**Открытых вакансий:** 8000.

**Средняя зарплата:** 112,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** вакансии подойдет людям с медицинским образованием, полученным в США. Если у вас нет американского диплома, то можно подтвердить имеющийся, сдав экзамен *USMLE (United States Medical Licensing Examination)*.

## **№ 7. Корпоративный юрисконсульт** *(Corporate Counsel)*

**Открытых вакансий:** 700.

**Средняя зарплата:** 116,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** необходимо юридическое образование и лицензия, а также отличное знание законов США и опыт работы. Хорошие специалисты особенно востребованы в Нью-Йорке.

## **№ 8. Архитектор информационных систем** *(Enterprise Architect)*

**Открытых вакансий:** 1000.

**Средняя зарплата:** 116,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** разрабатывает стратегии, решает, как должны работать приложения и сервисы, определяет, какие ресурсы для этого потребуются. Открытые вакансии сконцентрированы в Нью-Йорке. Требуется опыт работы.

### **№ 9. Фармацевт** **(Pharmacist)**

**Открытых вакансий:** 2500.

**Средняя зарплата:** 127,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** в Америке медицинское образование стоит очень дорого, такие специалисты вынуждены брать на учебу кредиты в сотни тысяч долларов. С другой стороны, у медиков очень высокие зарплаты: самые престижные районы в Калифорнии заселены хирургами и юристами.

### **№ 10. Заведующий аптекой** **(Pharmacy Manager)**

**Открытых вакансий:** 2000.

**Средняя зарплата:** 146,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** необходим бэкграунд в медицине и бизнесе, большинство позиций открыто в Техасе.

### **№ 11. Врач** **(Physician)**

**Открытых вакансий:** 3000.

**Средняя зарплата:** 196,000 \$ в год.

**На что обратить внимание:** терапевты зарабатывают не очень много, а вот хирурги — 330 000 долларов в год, анестезиологи — 350 000 в год, кардиологи — 356 000 в год. В США прогрессивная шкала налогообложения, поэтому до 35–45 % этой суммы может уходить на налоги.

# ГЛАВА 3

## КАК СОСТАВИТЬ РЕЗЮМЕ НА АНГЛИЙСКОМ

---

*Составление резюме — это искусство. Считается, что человек, просматривающий ваше резюме, тратит на это всего 20 секунд, а значит, вам нужно успеть заинтересовать HR и показать ему самую важную информацию.*

*Резюме — ваше лицо, очень важно составить его грамотно. Сконцентрируйтесь на серьезных и нужных вещах. Каждая графа — то, из чего состоит ваша жизнь, внимательно относитесь к тому, сколько места на листе занимает тот или иной пункт. В этой главе я расскажу, каким должно быть резюме, чтобы вас приняли на работу мечты или в престижный университет.*

---

### ПРАВИЛО № 1

**Резюме должно помещаться на одной странице.** У вас может быть сколько угодно заслуг, но ни один HR не будет листать многостраничный том, чтобы о них узнать.

Я знаю, что вам захочется рассказать о себе очень многое. Например, у меня было много достижений в школе: и в учебе, и в творчестве, и в спорте. Но, когда я пыталась

поступить в американский университет, я знала, что мне нужно рассказать только о самых важных из них.

## ПРАВИЛО № 2

Стиль резюме должен быть официальным. Никаких веселых шрифтов, игр с размерами, специфических дизайнерских решений. **Оптимальный шрифт — *Arial* или *Calibri*, 11-й или 12-й кегль.**

## ПРАВИЛО № 3

**Не нужно вставлять в резюме свою фотографию.** В современном мире, особенно в Америке, не принято судить о людях по внешнему виду.

## ПРАВИЛО № 4

**Самый важный пункт вашего резюме — *summary* (краткое обобщение).** Почему именно этот пункт самый важный? Опять же — у менеджера по подбору персонала, возможно, совсем нет времени для глубокого изучения, ведь на заветную должность претендуют сотни, а то и тысячи кандидатов. У него есть 20 секунд, и вполне возможно, что он сразу перейдет к этому разделу, чтобы узнать о вас самое главное.

В *summary* можно указать ваши награды, достижения, ваши отличия от других. Вот что писала в резюме я.

***Built two successful companies in a \$12 billion language travel industry*** — создала две успешные компании на рынке образовательного туризма, который оценивается в 12 миллиардов долларов. Заметьте, я указала конкретные цифры.

***Accepted to 500 Startups accelerator program in Mountain View, CA (acceptance rate <5%)*** — нас приняли в акселератор *500 Startups*. Я знаю, что большинство людей не знают, что такое акселератор стартапов, поэтому в скобках я указала, что попадают туда меньше 5% всех желающих. Этим я подчеркнула, что нас выделили из огромного числа конкурентов.

***Awarded merit-based scholarships: President's scholarship (Russia), DAAD Scholarship (Germany), Opportunity Award (USA)*** — я выделила самые важные награды и стипендии и указала страны, в которых мне их присудили.

## ПРАВИЛО № 5

Если вы устраиваетесь на работу или поступаете в университет, ваш текущий опыт повлияет на решение комиссии или *HR*.

**Начинать надо с последнего места работы. Укажите компанию и должность.** Важный момент: не нужно расписывать ваши обязанности.



Если вы работали в отделе продаж, не нужно писать, что вы совершали холодные звонки, общались с клиентами, закрывали сделки — все и так знают, чем занимается продавец. Вам нужно показать, что вы выдающийся кандидат: сколько сделок вы закрыли, на сколько процентов уровень ваших продаж выше среднего по компании. Может быть, вы перешли с одной позиции на другую за год, хотя в среднем работники вашего отдела получают повышение через три года. Может быть, вы заключали сделки с крупными фирмами. Еще раз: интересные ваши достижения, а не очевидные вещи.

Выбирайте самые крупные цифры. Например, можно написать, что у вашего канала 100 000 подписчиков или что видео набирают 2 миллиона просмотров. Как думаете, какая цифра впечатляет больше?

## ПРАВИЛО № 6

**В графе «Образование» обязательно укажите, если вы были в топе лучших учеников класса и т. д.** Укажите свой средний балл и по какой шкале (в США, например, максимальный балл — 4, в Германии — 1). Напишите о других имеющихся достижениях: конференции, публикации, олимпиады.

У меня уже был опыт работы, поэтому основное место в резюме я посвятила ему, а не достижениям в учебе. В графе «Образование» я указала средние баллы школьного аттестата и университетского диплома и значительные достижения, например победу в Олимпиаде по английскому языку.

**Marina Mogilko**  
 St. Petersburg, Russia  
[marina@gmail.ru](mailto:marina@gmail.ru) +7 (921) 0000000

#### Summary

Built two successful companies in \$12 billion language travel industry, accepted to 500 Startups accelerator program in Mountain View, CA (acceptance rate <5%). Awarded merit-based scholarships: President's Scholarship (Russia), DAAD Scholarship (Germany), Opportunity Award (USA).

#### Experience

**LinguaTrip, Inc.**  
 Co-founder and COO

**St. Petersburg, Russia**  
 2013 - Present

- came up with the idea of an online booking platform for language courses abroad (first in Russian-speaking countries)
- brought new concept to \$12 billion language travel market (Airbnb for languages)
- formed advisory board which includes early Airbnb employee
- implemented successful marketing strategy (50% month-over-month growth in revenues)
- developed and implemented social media strategy (415,000+ views on YouTube, 40,000+ likes on Instagram)
- carried out PR (20+ articles including TechCrunch, Silicon Valley Business Journal, TECHCO)

**MP Education**  
 Co-founder and COO

**St. Petersburg, Russia**  
 2011 - Present

- co-founded language travel agency
- annual sales growth over 300%
- initiated partnership with Pan-Russia English language Olympiad (35,000 participants) - the biggest English language competition in Russia
- started Moscow office, which doubled company's revenues
- supervised 3 offices: St. Petersburg, Moscow, Stavropol

#### Education

2007-2012 - St. Petersburg State University, Russia (Mathematical Methods in Economics), GPA 4.85/5  
 1997-2007 - School №80, St. Petersburg, Russia, GPA 5/5

#### Awards

2014 - Opportunity Award by the U.S. Department of State Bureau of Educational and Cultural Affairs  
 2010 - DAAD Scholarship for studies in Dresden University of Technology  
 2007 - Included in the Encyclopedia of Talented Youth of Russian Federation  
 2007 - Winner of President's Scholarship for Talented Youth  
 2006 - 2nd Prize in Pan-Russia Olympiad in the English Language in St. Petersburg  
 2005 - Winner of Pan-Russia Olympiad in the English Language in St. Petersburg  
 School years - medalist in district Olympiad in Sports, Winner of St. Petersburg Pop Vocal Competition "Towards a Morning Star", medalist in district Olympiad in the Russian language, in district Olympiad in Physics, in district Olympiad in Mathematics, nominee in the International Singers Competitions in Narva, Estonia

#### Additional Information

Author of 10 publications about marketing and entrepreneurship  
 2015 - included in 16 Women Founders Making Moves in Tech by [tech.co](http://tech.co)  
 2005-2013 - volunteer singer at district concerts (St. Petersburg), sang at 50+ concerts  
 2012 - ICEF Educational Agent accreditation (one of industry major accreditations)

#### Hobbies

Ballet dancer for 17 years, pop singer for 15 years, mentor to Russian-speaking entrepreneurs, YouTuber, traveler (been to 26 countries)

## ПРАВИЛО № 7

**Ограничьте дополнительную информацию.** Я указала, что являюсь аккредитованным агентом в области образования за рубежом, занималась волонтерской работой, попала в список выдающихся женщин-предпринимателей на *tech.co*.

В графе «хобби» кратко напишите о ваших увлечениях. Например, в моем резюме написано следующее: «Занималась балетом 17 лет, пением 15 лет, ментор российских предпринимателей, видеоблогер, путешественница (была в 26 странах)».

Все вышеперечисленное — стандарты *Stanford University*. Опираясь на эти рекомендации, я составила резюме в 2015 году. Я отсылала его в *Johns Hopkins University*, *University of Florida*, и меня туда приняли, так что все эти правила работают.

# ГЛАВА 4

## КАК ИСКАТЬ УДАЛЕННУЮ РАБОТУ НА АНГЛИЙСКОМ И СТАЖИРОВКИ

---

*Не откладывайте работу за рубежом «на потом», особенно когда английский достигает уровня Upper-Intermediate и вы уже понимаете, что можете общаться с работодателями, писать письма, составлять резюме.*

*Почему это нужно сделать прямо сейчас?*

*Во-первых, вы «изнутри» поймете, как система функционирует на Западе, как люди работают, как общаются, какие к ним предъявляются требования.*

*Во-вторых, это лишняя строчка в резюме. Вам может поступить заказ не от физического лица, а от компании, вы спокойно сможете вписать ее название в резюме: вы там работали как фрилансер, да, удаленно, но у вас есть опыт.*

*В-третьих, это отличный способ подзаработать. У меня есть много знакомых, которые удаленно тестируют программное обеспечение, выполняют задания, сводят видео для зарубежных заказчиков и зарабатывают 5–6 тысяч долларов в месяц, при этом они живут в небольших городах России, и для них это огромные деньги, гораздо больше, чем средняя зарплата в их регионах.*

---

## УДАЛЕННАЯ РАБОТА

Зарегистрируйтесь на иностранных фриланс-сервисах. Один из самых популярных сайтов сейчас — *upwork.com*. Когда мы проходили программу *500 Startups*, с нами была девушка из Австралии, у которой весь стартап был построен на том, что она нанимала русскоязычных разработчиков на этом сайте. Как-то раз она попросила меня посмотреть, насколько стоимость их работы соотносится с российской зарплатой. И я увидела, что разработчики на этом сайте назначают цену ниже средней по США, но раза в три выше средней российской. За счет этого они имеют много заказов и очень приличную зарплату. Американский разработчик среднего уровня будет брать 30–40 долларов в час, а русский берет 15–20 долларов в час, и это намного больше российских расценок.

Если вы можете делать что-то удаленно, то зарегистрируйтесь на *upwork.com*. Это может быть копирайтинг текстов на английском, обработка фотографий, монтаж видео, программирование, тестирование, дизайн, создание сайтов. Сейчас на *upwork* распространена услуга «виртуальный ассистент», то есть человек выполняет разные мелкие поручения. Я и сама пользовалась такими услугами, у меня были виртуальные ассистенты из Таиланда и Индии. Например, я просила найти 60 инвесторов, которые инвестировали в стартапы, связанные с образованием. Виртуальным помощникам обычно платят долларов 6 в час, что по американским меркам очень мало, например, минимальная зарплата в Калифорнии сейчас 11 долларов в час. Но жителей других стран такая зарплата вполне устраивает, потому все довольны.

Когда вы уже достаточно хорошо выучите английский (или если вы уже на высоком уровне), зарегистрируйтесь на *upwork.com*. Это надежный и удобный сервис: независимо от возможных форс-мажоров вам в любом случае придут деньги, если вы сделаете свою работу. Даже если вы не владеете никакой профессией, создайте себе профиль виртуального ассистента, напишите, что вы можете делать *исследования*, редактировать тексты, подборки, анализировать данные, собирать информацию. И попробуйте получить несколько первых заказов.

Еще один классный способ получить опыт работы за границей, не мучаясь с получением рабочей визы, — пройти стажировку. Расскажу об основных программах.

## ВОЛОНТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Волонтерство сейчас очень популярно среди наших студентов, особенно азиатские программы. Множество молодых людей сейчас едут в Таиланд, в Индию преподавать английский. Для это достаточно даже уровня *Intermediate*, потому что преподавать обычно приходится либо пожилым людям, либо детишкам в садике.

Эти программы платные: вы платите за проживание и за билеты. Но опять-таки — это международный опыт, вы получаете строчку в резюме, подтягиваете английский, заводите новые знакомства и связи. И конечно, впечатления: судя по отзывам наших клиентов, ребята испытывают нереальный эмоциональный подъем и восторг

от работы с людьми из Азии, ведь у них абсолютно другая культура.

Кстати, вы получаете не только опыт работы, но и опыт волонтерства, что особенно важно для поступления в иностранные вузы. Например, в Америке волонтерство — это стандартная тема, школьники делают волонтерские проекты, студенты на лето уезжают в страны с более низким уровнем дохода, чтобы помочь местному населению. И очень часто истории, которые с вами происходят во время волонтерских поездок, становятся отличным содержанием вашего мотивационного письма в университет. Немного забегаю вперед, отмечу, что в США большую роль играют истории, которые вы можете рассказать во время собеседования, в мотивационном письме. Это то, что характеризует вас как личность. Понятно, что все мы — набор каких-то цифр, качеств, характеристик, строчек об опыте работы. Но именно истории раскрывают вас как человека. Поучаствовав в волонтерских программах, вы точно сможете ими запастись.

## WORK AND TRAVEL В США

Вторая программа стажировки — *Work and Travel*. Она тоже не бесплатная. Это летняя стажировка за рубежом, обычно туда набирают студентов университетов. Программой можно пользоваться несколько раз. Вы платите денежный взнос, покупаете авиабилет, и у вас появляется возможность провести лето в США и работать. Обычно работа не требует специальных навыков и знаний: на-

пример, можно быть смотрителем в бассейне или смешивать несложные коктейли.

Но много вы не заработаете: практически все деньги проедаются там же или тратятся на путешествия в другие города. Хотя некоторые ребята рассказывают, что они не путешествовали, мало ели и смогли привезти домой энную сумму.

Однако есть вероятность, что в дальнейшем могут возникнуть проблемы с получением визы в США. Объясню логику иммиграционных офицеров: вы съездили в Америку, все лето где-то работали по программе *Work and Travel*, у вас наверняка есть счет в банке, у вас есть связи, есть знакомые работодатели. У офицера могут возникнуть подозрения, что вы пришли в посольство сейчас, потому что хотите получить туристическую визу и пойти нелегально на работу. Поэтому ваша задача — максимально поработать над своей визовой историей. То есть после *Work and Travel* стоит поехать куда-нибудь еще, показать историю поездок, показать, что у вас есть крепкая связь с родиной — постоянная работа, учеба. Если вы после *Work and Travel* нигде не работали, это также может вызвать подозрения и вам могут отказать в визе.

## WORK AND STUDY В ИРЛАНДИИ

Чем прекрасна Ирландия? Ирландия — это единственная англоязычная страна, которая разрешает студентам изучать английский язык и работать во время обучения.



Условия следующие: ехать нужно минимум на 25 недель (полгода), показать, что на счету у вас есть 7000 евро. Вы получаете студенческую визу, а потом, по приезде в Ирландию, обмениваете ее на *GNIB* — вид на жительство в Ирландии. И с ним можете работать.

Работа, которую вы получите там, зависит только от вас и от вашего уровня языка. Ребята, которые приезжают с начальным уровнем, обычно получают работу в барах, кафе, гостиницах. Если ваш уровень языка повыше — *Upper-Intermediate, Advanced*, — то можно попробовать устроиться куда-то в офис. Но такую работу придется дольше искать.

С одним из наших клиентов произошла такая история. Молодой человек поехал в Ирландию по этой программе, получил разрешение на работу в первые две недели и начал ходить по собеседованиям. По образованию он инженер, но никто не брал его на работу. Он понял, что прошло уже четыре недели, а он просто проедает свои запасы. Тогда он устроился в Сабвей, хотя там немного странно отнеслись к тому, что он редко улыбался (у нас ведь в России это не принято). Но проработал в Сабвее он всего два дня — он получил предложение от одной из компаний, причем ему предлагали сразу перейти на полную ставку и спонсировать рабочую визу.

Истории происходят самые разные. Если вы стремитесь к тому, чтобы получить постоянную работу, то знайте, что это вполне реально. Если вы просто хотите подзаработать в Ирландии на программе *Work and Study* — это тоже возможно.

## POST GRADUATE В КАНАДЕ

По этой программе иностранным студентам предоставляется возможность работать 20 часов в неделю во время учебы и 40 часов во время каникул. Но если в Ирландии вам нужно будет изучать английский язык, то в Канаде придется осваивать какую-нибудь специальность.

Такие программы называются *Post Graduate Programs*, они для тех, кто уже получил образование, но хочет углубить его или вовсе открыть для себя новую сферу деятельности. Можно изучать туризм, гостиничный менеджмент, получать специальность разработчика, продуктолога, бухгалтера — выбор очень большой.

Самые популярные программы — в государственных колледжах. Происходит все так: сначала вы учитесь один семестр, потом семестр отдыхаете от учебы и работаете, а потом еще семестр снова учитесь.

У программы есть три несомненных плюса. Первый — с самого первого дня вы можете работать 20 часов в неделю параллельно с учебой. И почти все студенты работают.

Второй плюс — во время первого семестра учебы колледж помогает найти стажировку. Таким образом, вы получаете опыт работы в Канаде прямо во время учебы.

И третий плюс, ради которого и едет в Канаду основной поток студентов, — после таких программ вам выдается

разрешение на работу на три года. После того как вы проработали в Канаде год по полученной специальности, вы получаете вид на жительство. Канада — огромная страна, вторая по территории в мире, сейчас там проживают 36 миллионов человек (для сравнения: население России — около 146 миллионов). Поэтому канадцы заинтересованы в том, чтобы в их стране оставались люди, у которых есть опыт работы в Канаде и канадское образование. Государственная политика направлена на то, чтобы студенты, которые уже влились в канадскую культуру и получили опыт работы, оставались там. Поэтому, если вы рассматриваете программу, после которой легче всего переехать за границу, Канада — это страна номер один.

Но сложности тоже есть. Во-первых, канадская виза считается одной из самых сложных для получения в мире. Вам нужно обосновать выбор специальности, которую вы едете получать. Например, если вы только что закончили бакалавриат, год проработали в России и собираетесь продолжить образование по этой же специальности в Канаде, это логично. Но если вам уже 35 лет, вы 15 лет работаете инженером, у вас жена и двое детей и вы решили изучать туризм (и при этом у вас не очень хороший английский), это покажется подозрительным. Если человек переезжает учиться с семьей, то дети идут бесплатно в государственную школу, а супруг или супруга получают право работать 40 часов в неделю. Поэтому у иммиграционного офицера есть полное право полагать, что ваша цель не учеба, а переезд в Канаду.

В нашей практике были студенты с подобными сложными ситуациями. Мы обычно предлагаем построить историю поездок (показать, что вы опытный путешественник и возвращаетесь из путешествий на Родину, а не пыта-

етесь остаться в других странах на ПМЖ) и написать мотивационное письмо, поясняющее, почему выбранная специальность является логическим продолжением уже существующей карьеры.

Вторая сложность — высокая стоимость программы. За один год обучения нужно будет заплатить минимум 17 000 долларов, но в эту стоимость входят проживание и учеба.

## СЕРТИФИКАТНЫЕ ПРОГРАММЫ В США

Такие программы тоже позволяют параллельно работать и после получить разрешение на работу в США. Сертификатная программа — это программа, во время которой вы повышаете свою квалификацию. Она во многом похожа на канадскую *Post Graduate Program*. Длится обычно 9–10 месяцев.

Такие программы есть при топовых университетах, их поддерживают самые разные учебные заведения: *UCLA*, *Northeastern University*, *University of California Berkeley*, *University of Washington*. После окончания сертификатной программы вы получаете разрешение на работу в США на год.

Во время программы предусмотрена стажировка и возможность работы в кампусе 20 часов в неделю. Кампус — это небольшой городок, в котором работа для студентов есть всегда: начиная от бариста в кафетерии и заканчивая

должностью в административном корпусе. Зарабатывают студенты 12–15 долларов в час, расценки зависят от штата.

Стажировки бывают оплачиваемые и неоплачиваемые, тут многое зависит от вас — насколько целеустремленно вы будете ходить на собеседования.

## ЛЕТНИЕ СТАЖИРОВКИ В КОРПОРАЦИЯХ

Подобные программы не очень распространены, но все же я советую обратить на них внимание, особенно студентам, обучающимся в престижных вузах. Крупные компании вроде *Google* или *Booking.com* часто набирают себе интернов на лето. Обычно они ищут их среди учащихся топовых университетов, смотрят на средний балл и знание английского языка.

Однажды я была в Лондоне, и мне написал мой подписчик. Он рассказал, что стажирется в *YouTube* и пригласил в гости в их офис. Там он рассказал, что учится в России в Высшей Школе Экономики, перешел на 3-й курс. Между первым и вторым годом обучения он уже стажировался в *Facebook*. А теперь его еще и взяли на стажировку в *Google*, поэтому следующим летом он планирует поехать стажироваться сразу в Кремниевую долину, чтобы потом получить работу на полную ставку.

Он рассказал, что в Высшей Школе Экономики широко распространена такая практика, ребята постоянно отправляются летом на разные стажировки. Поэтому, если вы поступаете в топовый вуз, обратите внимание на ваш уровень владения английским языком. Если вы хотите попасть на стажировку в крупную компанию, ваш английский должен быть безупречным. Чтобы попасть на любую позицию в *Google*, вам придется пройти около шести интервью с разными людьми. Отбор долгий и сложный, но оно того стоит. Строчка в резюме с названием крупной компании поможет вам не только в карьере, но и в поступлении в магистратуру, если вы того захотите.

# ГЛАВА 5

## КАК РАБОТАТЬ НА АНГЛИЙСКОМ И ПОЛУЧАТЬ 5 00 ДОЛЛАРОВ В МЕСЯЦ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА

---

*Если вы боитесь, что не сможете найти заказчиков, то сделайте первые пять работ бесплатно — так вы наработаете себе портфолио. Вы можете проявить инициативу, например сделать посадочную страницу для любой компании и написать руководству. Просто покажите им свою работу и объясните мотивацию. Так вы завяжете разговор и приобретете опыт делового общения. Можете на первых порах поработать за отзывы. Когда на каком-нибудь сервисе у вас будут хорошие оценки, заказчики охотнее будут предлагать вам работу.*

---

Кроме работы удаленным ассистентом, о которой я рассказывала в прошлой главе, вы можете попробовать себя и в других сферах.

Зарплаты указаны в соответствии с тем, что платят фрилансерам в США.

## ПЕРЕВОД ТЕКСТОВ от 15 долларов/час

Даже без специального образования вы можете переводить тексты на свой родной язык: с английского на русский, с немецкого на русский и т. д. Чтобы переводить на родной язык, достаточно знать иностранный на уровне *Upper Intermediate*. Какие-то слова и выражения вы можете уточнить в словаре, но результат вы сможете контролировать полностью. Текст будет цельным, предложения — связными, потому что вы все-таки носитель русского языка.

Искать задания вы можете на том же *upwork.com*. Там чаще всего работу для фрилансеров размещают американцы. И русскоязычным выгоднее искать работу именно там, а не на русских сайтах, ведь зарплаты там выше.

## КОРРЕКТУРА ТЕКСТА от 8 долларов/час

Такая работа подойдет тем, кто закончил филологический факультет, и тем, кто уже хорошо говорит и пишет на иностранном языке. Вы можете помогать другим делать их тексты более правильными: исправлять орфографические и пунктуационные ошибки. Также важно видеть стилистические недочеты и погрешности и уметь их исправить.



Попробовать себя вы можете на тех же сервисах, где размещаются вакансии для фрилансеров, или на сервисе *Fluent.Express*, только будьте готовы выполнить тестовое задание.

## **ТЕСТИРОВАНИЕ ПРОГРАММ от 15 долларов/час**

Чтобы получить такую подработку, иногда достаточно иметь базовые знания о пользовании компьютером. К тому же сейчас можно легко найти курсы, чтобы разобраться в этой сфере получше. Задача тестировщика может быть такой: изучить сайт, все «прокликать» и сообщить об ошибках или неточностях. Найти доступные задания вы можете на сайте *utest.com*. Этой работой вы легко можете заниматься из дома и при этом получить международный опыт и усовершенствовать свой английский. Тестировщики неплохо зарабатывают, у меня есть знакомые, которые получают в месяц 5000 долларов.

## **ДИЗАЙН ПОСАДОЧНЫХ СТРАНИЦ от 25 долларов/час**

Если у вас есть чувство стиля, то вы можете попробовать себя в этой сфере, даже не обладая профессиональным

образованием. Есть специальные сервисы, например *wix.com*, *instapage.com*, где вы можете создавать посадочные страницы, просто перетягивая различные блоки. Я сама создавала там посадочные страницы, и со временем делать это получается все быстрее. Заказы вы можете получить на платформе *fiverr.com*. Если вы хорошо знаете английский язык, вы можете работать с американскими заказчиками. Если вы не уверены в своих знаниях, то начните работать на русскоязычных сервисах, например на *freelance.ru*

## ВИДЕОМОНТАЖ от 9 долларов/час

Когда я начинала вести свой *YouTube*-канал, никаких специальных знаний у меня не было. Но все-таки я смогла научиться сводить видео сама. Достаточно найти хорошую программу, я пользовалась *iMovie*.

В этой сфере есть много направлений для развития. И крупные, и мелкие компании сейчас ищут хороших видеоредакторов. В США можно заработать 15 000 долларов за монтаж одного короткого видео. Так что вы можете скачать программы (кроме *iMovie* есть *Adobe Premiere* и *Sony Vegas*) и пройти нужные курсы. А найти их можно на том же *YouTube*, причем бесплатно. И клиентов вы получите там же: просто напишите какому-нибудь блогеру, который сам монтирует свои видео, и предложите свою помощь.

## ОБРАБОТКА ФОТОГРАФИЙ от 5 долларов/час

Этим навыкам вы тоже можете обучиться самостоятельно. Шаг первый: скачать хорошую программу (*VSCO*, *Lightroom*, *Snapseed*, *Prime*). Шаг второй: найти бесплатные или недорогие курсы. Шаг третий: сделать себе красивый профиль в *Instagram* (а теперь вы это сможете) и писать компаниям, интернет-магазинам, блогерам. Расскажите, что бы вы улучшили, и предложите недельное сотрудничество. Так вы наберете материал для портфолио и клиентов.

## КОПИРАЙТЕР от 15 долларов/час

Эта профессия сейчас очень востребована, причем не только в рекламных сферах. Многие блогеры сотрудничают с копирайтерами просто потому, что не успевают писать огромное количество текстов для разных соцсетей. Большой плюс в том, что копирайтингу может научиться каждый. Это не займет у вас много времени и не потребует особых финансовых затрат. Самое главное — пишите больше. Хорошие тексты сейчас нужны абсолютно всем компаниям, ведь именно благодаря текстам потребители узнают об их продукте.

## ПРОДАЖА ВЕЩЕЙ

Об этом способе я узнала из видео бизнесмена и блогера Гэри Вайнерчука. Он ходил по гаражным распродажам, покупал вещи за бесценок, а потом продавал через интернет дороже. Я сама зарабатывала продажей своей старой одежды на Авито. Вы тоже можете перепродавать вещи или даже сотрудничать с блогерами. Например, написать бьюти-блогеру, у которого наверняка скопилось очень много одежды и аксессуаров. Предложите свою помощь: вы забираете вещи, выкладываете на сайтах, встречаетесь с покупателями, а за свою работу берете комиссию.

## БЛОГИНГ

Почему я так настойчиво рекомендую заняться блоггингом? Во-первых, вы сможете связать ваши увлечения, помощь людям и заработок. А во-вторых, здесь ваш доход не зависит от времени работы, он будет зависеть от качества вашего контента. Все наверняка заметили, что блоггинг развивается с бешеной скоростью. Если вам есть что сказать, то говорите. Не платите деньги тем, кто обещает накрутить вам просмотры и лайки. Ведите блог, если чувствуете, что это ваше.

Конечно, лучшее время, чтобы начать, — сейчас. Но не ждите, что на вас моментально посыпятся деньги. Свои первые 100 долларов от *YouTube* я получила приблизительно через полгода после открытия канала.

В принципе, чтобы зарабатывать прямо из дома, нужно совсем немного. Во-первых, это ваше желание. Никаких финансовых вложений не требуется, программы можно скачать в интернете, недорогие или бесплатные курсы найти там же. Во-вторых, вам нужно время, но совсем немного. Не стоит увольняться с основной работы. Вы можете спокойно приходить вечером домой и заниматься подработкой или создавать посты для блога, тратя на это всего лишь 2–3 часа. В-третьих, вам нужен телефон, в-четвертых, компьютер.

Если вы каждый день будете уделять время этим занятиям, то это может полностью изменить вашу жизнь. Возможно, через год вы уволитесь из офиса, будете работать онлайн и зарабатывать гораздо больше, чем сейчас.

# ГЛАВА 6

## КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ В ВЫБОРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ. ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО, И У КАКИХ ПРОФЕССИЙ БУДУЩЕГО НЕТ

---

*Еще каких-то 15 лет назад большей части технологий, которыми мы пользуемся каждый день сегодня, не существовало. То же и с работой: профессий, которые сейчас многие стремятся получить, просто не было. Сейчас все больше набирает обороты тренд на автоматизацию. С одной стороны, это не очень хорошо. Люди со средним образованием постепенно теряют работу, например, в Сан-Франциско открывается уже второй автоматизированный магазин Amazon Go без продавцов, повсеместно тестируются беспилотные автомобили, грузовики. С другой стороны, в автоматизации и роботизации нет ничего плохого. Новые технологии берут на себя рутинную работу и оставляют людям большое поле для креативности. А творческое мышление — это наше преимущество перед машинами. Многие новые профессии, которые востребованы сейчас и будут востребованы в будущем, как раз связаны с креативностью человека, с тем, что машины еще не научились делать (и не скоро научатся).*

---

В этой главе я расскажу о профессиях, которые станут востребованы в будущем, примерно через 5–10 лет. Я опираюсь на исследования *Glassdoor*, *Forbes*, *Monster* — изданий и сервисов, тесно связанных с рынком труда.

Эта информация будет особенно полезна тем, кто только определяется с будущей профессией, а также и взрослым людям, ведь профессию никогда не поздно поменять, тем более если на нынешней работе вас что-то не устраивает. Сфера образования сейчас меняется, появляется все больше курсов для тех, кто уже имеет базу и планирует переквалифицироваться.

## МЕДИЦИНСКАЯ СФЕРА

Сфера медицины сейчас стремительно растет и развивается. Конечно, медики были востребованы всегда. Количество вакансий в медицинской сфере к 2020 году вырастет на 26 %, появятся новые открытые позиции для терапевтов, медсестер и других. Среди наиболее востребованных профессий — биоинженеры, биохимики, хирурги.

Совсем недавно я познакомилась с пятидесятилетним предпринимателем в Сан-Франциско, у него своя компания по здоровому питанию (*Bulletproof*), который рассказал, что собирается прожить до 180 лет. Люди стали жить дольше, поэтому также растет потребность в медицинских работниках в сферах, связанных с продлением жизни, старческими болезнями, уходом за пожилыми людьми.

Но медицина — это не только врачи. Сейчас развивается много технологий: автоматизируются клиники, моделируются процессы, которые происходят в человеческом организме. Недавно мне рассказали о потрясающем изобретении — аппарате *Da Vinci*: его можно перевезти куда угодно, например в Африку, и хирург, находясь в другой стране, будет делать полостную операцию, управляя этим роботом. Рынок *IT* в медицине ежегодно растет на 13 % и скоро перевалит за 100 миллиардов долларов.

## КРЕАТИВНЫЕ ПРОФЕССИИ

Следующая развивающаяся сфера — это все профессии, связанные с созданием контента: начиная с дизайнеров и заканчивая блогерами. Роботы пока не научились создавать по-настоящему качественный контент, искусственный интеллект, нейросети пока еще очень далеки от того, что может сотворить человек. Поэтому дизайнеры, копирайтеры, фотографы, видеографы и другие творческие профессии станут еще более востребованными и оплачиваемыми.

## СФЕРА ПРОДАЖ

Профессия менеджера по продажам тоже останется востребованной. Сначала это меня немного удивило, ведь,



казалось бы, продажи становятся все более автоматизированными. Но взгляд американских источников другой: люди стремятся, чтобы обслуживание было индивидуальным. Любой человек сейчас может заказать что угодно онлайн, но каждому хочется, чтобы его выслушали и предложили конкретный план действий под личные потребности.

Даже чат-боты, которые совсем недавно были популярны, не оправдали ожиданий. Поэтому крутые продажники с «подвешенным» языком в ближайшее десятилетие без работы не останутся.

## СФЕРА ПИТАНИЯ

На улицах Сан-Франциско уже давно кофе продают роботы (*Cafe X*, обязательно попробуйте, когда будете здесь), из акселератора *YCombinator* выпустилась компания, которая создает робота, делающего сэндвичи.

Но главное качество, которого и в этой сфере не хватает роботам, — креативность. Иногда необычные блюда, компоненты, подача — главный критерий при выборе ресторана или доставки. Сейчас в больших городах доходы растут, и все меньше и меньше людей готовят дома. Поэтому повара и «разработчики» здорового питания становятся более востребованными.

## СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ

Старые системы обучения, когда всех людей в группе подгоняли под одну гребенку, уходят. Появляются новые методики, альтернативные школы, все больше ценится индивидуальный подход. К тому же становится востребованным последипломное образование, повышение квалификации; многие люди уже не хотят учиться 4 года, а стремятся пройти годичные курсы и скорее начать работать.

Кроме того, образование перешло в интернет, с каждым годом рынок онлайн-образования растет примерно на 15 %, топовые университеты выкладывают свои курсы в интернет, иногда совершенно бесплатно (посмотрите, например, курсы от *Yale* на *Coursera*).

Сфера образования трансформируется, и все источники подчеркивают, что один из главных навыков учителей будущего — это умение упаковать свои знания в онлайн-курс.

## РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Сейчас профессия разработчика востребована, и будет востребована в будущем. Наш мир стремительно меняется, и очень многое переходит в онлайн-пространство.

В любой сфере требуются разработчики, поэтому, если вам хотя бы немного интересна математика, присмотритесь к этой потенциальной будущей профессии. К тому же работа разработчика очень хорошо оплачивается — в среднем в США зарплаты составляют 100 000 долларов в год.

## ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО

Есть и профессии, которые сейчас не развиты, но, по моему мнению, они будут востребованы через несколько лет.

1. **Дизайнеры VR** (виртуальной реальности). VR постепенно перестает считаться простым развлечением, а помогает, например, космонавтам при подготовке к полету.
2. Хорошие **операторы дронов** тоже будут нарасхват, потому что дронов становится все больше и управлять ими — настоящее искусство.
3. Еще одна профессия, которая станет очень востребованной, — это **специалисты по переработке мусора**. Эти люди должны разобраться, как человечеству нужно утилизировать и перерабатывать мусор, чтобы не вредить природе и самим себе.
4. Новая, но пока еще не популярная профессия — **гид по персональному образованию**. Такой специалист

сможет помочь выбрать образовательный путь, ориентируясь на потребности и желания, не просто посоветует нужную кафедру университета, а подберет подходящие курсы и специальность.

## **ПРОФЕССИИ, У КОТОРЫХ НЕТ БУДУЩЕГО**

По мнению американских изданий, это фермеры, почтальоны, курьеры, швеи, работники индустрии фастфуда, профессии, связанные с оцифровкой данных.

# ГЛАВА 7

## КАК НАЙТИ ИДЕЮ ДЛЯ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

---

*Универсального алгоритма поиска идей для создания бизнеса, пожалуй, не существует. Для меня стартом стала поездка в Германию: это путешествие помогло мне усовершенствовать уровень немецкого языка, а стремление к экономии стало поводом к открытию собственной фирмы.*

---

### МОИ НЕМЕЦКИЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ

Поступив в университет, я узнала, что есть программы обмена, по которым можно поехать в Германию бесплатно. В русскоязычной среде прогресс шел медленно, и я понимала, что такими темпами могу просто не успеть поучаствовать в программе.

Поэтому в возрасте 18 лет, когда я училась на 1-м курсе, я решила, что поеду на 2 недели в Германию учить немецкий. Когда я ездила в Англию, всю поездку организовывала школа, да и каждый раз я знала, куда еду, потому

что гостила у знакомой семьи. С Германией все было по-другому. Сначала я стала выяснять, как вообще туда можно попасть. В международном отделе СПбГУ было агентство по обучению за рубежом. Там мне сказали, что учеба в Германии будет стоить около 1200 евро, и дали небольшую брошюрку школы.

Такая сумма мне была не по карману, и я начала искать в *Google* информацию об этой школе. Порывшись на ее сайте, я выяснила, что поездка могла стоить не 1200, а всего 650 евро.

Сам процесс был довольно запутанным. Я писала в школу на своем ломаном немецком, отвечали мне спустя неделю, но в итоге я добилась счета от школы и оплатила его. Так первый раз, с горем пополам, я сама забронировала языковую поездку.

Мне показалось странным, что нельзя было просто забронировать место и билеты онлайн на каком-нибудь аналоге *Booking.com* для языковых школ, все приходилось делать окольными путями. Выяснилось, что студенты в основном действуют через агентства, но тогда приходится оплачивать дополнительные наценки и сборы. Сотрудничать напрямую со школой — мучительно, долго, но все-таки дешевле.

Тогда у меня промелькнула идея: «Было бы круто, если бы кто-то сделал специальную платформу, где можно самому выбрать и забронировать школу, сравнив цены». Но тогда это была просто идея, и воплощать ее в жизнь я не начала, потому что была погружена в учебу, и вообще, мне казалось, что бизнес начинают, только проработав в большой корпорации и посмотрев, как все устроено изнутри.

Я поехала в Германию с почти начальным языковым уровнем A2, жила в немецкоязычной семье, ходила в школу *BWS Germanlingua* (она, кстати, стала первой школой в Германии, с которой в дальнейшем мы с *LinguaTrip* заключили договор), где учились ребята из Швейцарии и говорили по-итальянски, по-французски, но не по-английски. Получилось так, что, кроме немецкого, я не использовала другие языки. Связь с домом снова была минимальной, а *Facebook* я тогда не пользовалась. Снова произошло полное погружение в язык, на этот раз немецкий. Домой я вернулась с продвинутым уровнем C1 (*Advanced*).

Дома я учила немецкий в Гете-институте. Вернувшись в Россию, я спросила у преподавателей: «Я давно занимаюсь у вас и застряла на уровне A2, а в Германии за две недели получила C1. Как же так?» Они ответили, что, скорее всего, меня просто неправильно оценили. Я уговорила перетестировать меня в Гете-институте. В итоге меня перевели на более высокий уровень, сначала на B1, а через пару месяцев на B2.

Я подтянула свой немецкий и на 4-м курсе смогла поехать по программе обмена в Дрезденский университет.

## МОГИЛКО & ПИСТОЛЯКО

Когда я вернулась оттуда, началась новая глава моей жизни: мы стали больше общаться с одногруппником Дмитрием Пистоляко, который по своей натуре был

предпринимателем. Он уже успел поработать и в Законодательном собрании Санкт-Петербурга, и в Сбербанке. Я к тому времени успела пройти краткосрочную стажировку в петербургском агентстве по обучению за рубежом. Я много рассказывала Диме про иностранные языки и поездки за границу. Тогда он загорелся идеей: «Марина, ты ведь уже сама все испытала на себе и знаешь, как бронировать место в школе, к тому же у тебя очень высокий уровень и английского, и немецкого — похоже, что такие поездки действительно работают! Может быть, сделаем из этого бизнес?»

И уже 13 мая 2011 года, будучи на 4-м курсе, мы зарегистрировали компанию «MP Education» (первые буквы в названии — это наши фамилии: Могилко и Пистоляко) — компанию, которая помогает студентам и школьникам отправляться за рубеж без наценок и комиссий, по ценам школы.

С открытием компании связана интересная история. Мы с Димой уже решили, что нужно «делать бизнес», но я не могла окончательно освободиться от страха, поэтому у нас не было конкретной даты для старта. Примерно в это «шаткое» время к нам обратилась наша однокурсница Изольда Семенина. Она рассказала, что хочет поехать в Англию учить язык, и попросила помочь организовать эту поездку.

Мы согласились и понеслись в юридическую контору. Для инвестиций в компанию у нас было 300 долларов. Мы зарегистрировали фирму, получили основные документы и побежали в банк, чтобы открыть счет. Здесь начались серьезные приключения, потому что, хоть мы и учились на экономическом факультете, никто не объяснял нам,



как открыть валютный счет и как проводить валютные операции. Именно этих практических знаний мне очень не хватало.

В первый день мы провели в банке примерно 4 часа. Мы открыли счет, и потом нам нужно было совершить первый валютный перевод и подобрать код валютной операции. Именно тогда я поняла, что бизнес — это не только маркетинг и поиск клиентов, это еще и куча бюрократической волокиты. Но нас это не испугало, я подбадривала себя мыслью, что у нас есть первый клиент и она едет на 6 недель в Англию, мы уже выбрали для нее школы и ждали приглашения.

Первый блин вышел комом. Один только валютный перевод мы отправляли несколько часов. Второй внезапной трудностью стала задержка доставки оригинала приглашения — тогда он был нужен для получения визы (сейчас уже нет). Третья трудность состояла в том, что британское посольство устроило забастовку, поэтому курс Изольды задержался на 3 недели. К сожалению, школы обычно не возвращают деньги, когда задержка происходит из-за внешних факторов. Нам очень повезло, что Изольда с пониманием отнеслась к ситуации и не винила нас. Она потеряла часть своих денег и поехала в Англию позже, но все равно осталась довольна полученным опытом.

Буквально через неделю после Изольды у нас появился второй клиент. Митя Осеевский учился в том же университете, но на курс младше. Мы отправили его в Англию на 4 недели. Наш заработок составил больше 1000 долларов, и мы вложили все деньги двухнедельную поездку в Великобританию. Мы ходили по школам Лондона

и близлежащих городов, рассказывали про нашу фирму и подключали новых партнеров.

Потом наступило затишье. Но начался учебный год, и нам, в принципе, было чем заняться — лекции, семинары, наполнение сайта фирмы информацией (все тексты я писала сама). Следующий клиент появился в декабре — наша подруга Марина, мы отправили ее в Австралию. Тут уж окончательно пришло понимание, что нужно относиться к делу серьезнее, потому что на носу окончание учебы в университете и хотелось понимать, будем ли мы продолжать заниматься этим бизнесом после выпуска.

Тогда мы сняли стол в коворкинге за 8000 рублей в месяц. К столу в подарок прилагался шкаф, и мы специально сделали «своим» тот, что стоял на другом конце огромного офиса. Когда приходил клиент и хотел узнать подробности поездки, я шла за брошюрами школ через весь коворкинг, создавая видимость, что весь этот офис — наш. Я очень благодарна клиентам, которые делали вид, что верили в это, потому что некоторые сразу спрашивали нас: «А почему вы сидите в коворкинге? Вы что, просто стол арендуете?» В то время даже слово «коворкинг» еще не вошло в моду, так что со стороны мы действительно просто снимали стол. Для многих клиентов, которые платили сотни тысяч рублей за поездку, это было как минимум подозрительно.

Зато зимой у нас появился крупный заказ. Это была группа детей из школы № 80, где я училась. Нам с Димой было всего по 22 года, и выглядели мы как старшеклассники. Сначала многие родители отпускали шуточки в наш адрес: «А вам самим разрешение от родителей на выезд из страны не надо брать? А вы давно зарегистрировали-то

компанию?» Компании и правда было всего несколько месяцев, но, так как в школе у меня была хорошая репутация, все получилось.

Группа уехала, и началась напряженная работа. Полученные деньги мы стали вкладывать в рекламу. Компания начала потихоньку развиваться, мы нанимали новых сотрудников, сняли еще пару столов в Петербурге и даже открыли офис в Москве.

Но расти вот так, открывая офисы, было очень сложно, потому что приходилось постоянно курсировать между городами, удаленно контролировать людей, следить, чтобы с офисом ничего не случилось. Поэтому мы вернулись к первоначальной идее: нужно делать онлайн-площадку, которой на тот момент не существовало в русскоязычном пространстве. Да и среди англоязычных сайтов у нас была всего пара конкурентов, которые не были похожи на то, чего мы хотели.

Мы вкладывали все деньги в то, чтобы «построить» эту онлайн-площадку. Себе мы сами выплачивали минимально разрешенную законодательством зарплату — 3460 рублей, параллельно учились в аспирантуре, стипендию тратили уже на жизнь. Вся выручка от нашего бизнеса уходила на довольно дорогих разработчиков нашего будущего сайта.

К сожалению, никто не застрахован от неудач. Самое главное — не опускать руки и продолжать действовать. Если закончились деньги — нужно искать другие способы финансирования. На любой стартап найдется свой инкубатор или акселератор.

В крайнем случае можно сменить направление вашего курса. Возможно, вам поможет то, что вы упускали из виду до этого. Наша фирма «поднялась» далеко не сразу, но именно трудности помогли нам стать сильнее и вывести наше дело на новый уровень.

С 2013 года мы начали активно вкладывать деньги в создание онлайн-платформы, которая в дальнейшем получит название *LinguaTrip*. Но тогда она называлась просто «MP Reserver»: MP — опять-таки в честь наших фамилий, а слово *reserver* должно было сообщать о возможности резервирования.

Мы были очень воодушевлены проектом. Делать платформу нам помогал разработчик, который работал по вечерам за 50 000 рублей в месяц.

Но в 2014 году мы начали понимать, что, скорее всего, сами платформу не поднимем. Уже тогда в стране начались кризисные движения: подорожание валюты, первые санкции. Мы поняли, что сейчас наш бизнес может покатиться вниз. Наших денег не хватало, чтобы финансировать все. Были месяцы, когда клиентов набиралось от силы два человека. Нашего заработка не хватало, чтобы содержать офис и платить сотрудникам — хоть на тот момент их у нас было всего двое. Мы столкнулись с настоящими сложностями, а все, что было до этого, казалось нам сущим пустяком.

Мы пытались найти ответ на вопрос: «Как получить финансирование?» Нас очень воодушевила история сервиса для бронирования отелей и хостелов *Ostrovok.ru* — его

создатели получили несколько миллионов долларов инвестиций в Кремниевой долине.

Дима поддерживал меня и вдохновлял на дальнейшую работу. Он говорил, что мы точно найдем инвесторов в Кремниевой долине, ведь русским ребятам из Островка удалось (наивные, мы не знали о том, что у ребят-основателей того сервиса уже была хорошая репутация и опыт построения бизнеса в США). Мне все это казалось волшебной и далекой сказкой, но все-таки мы начали двигаться в эту сторону.

Мы стали участвовать в конкурсах для молодых предпринимателей, подавать заявки в инкубаторы и акселераторы для стартапов, чтобы найти людей, которые поддержат наш бизнес. К своему сожалению, практически везде мы получали отказ.

Тогда мы действовали только в России. Под свое крыло нас все же взял акселератор *SUMIT*, работавший на базе Университета ИТМО в Санкт-Петербурге. И именно благодаря этому акселератору произошла наша судьбоносная встреча с Джоном Реми, но об этом вы прочитаете в четвертой части, когда я буду рассказывать, как мы попали в Кремниевую долину.

А тогда, хоть мы и прошли акселератор в Петербурге, денег нам заработать не удалось. Стало понятно, что нам придется очень непросто, и я начала готовить план Б.

Может, пришло время воплотить в жизнь мою детскую мечту — получение образования за границей? И я решила попробовать.

В августе 2014 года я наткнулась на тот судьбоносный для меня пост Вероники об обучении в США с полным финансированием. Я поняла, что это мой шанс, и начала активно готовиться к поступлению. Продолжение этой истории — в третьей части книги.

### #3. УЧЕБА В США



# ГЛАВА 1

## КАК УЧИТЬСЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ БЕСПЛАТНО

---

*Если вы загорелись желанием учиться за рубежом, помните о двух вещах.*

- *Это можно делать совершенно бесплатно.*
- *У вас все получится, если это вам действительно нужно.*

*Есть несколько возможных вариантов учебы за границей, на которые не придется спускать годовой бюджет своей семьи. Здесь нет подвоха. Дело в том, что от недостатка финансирования американские университеты не страдают, они могут взять на себя расходы талантливых студентов.*

---

До 2014 года я считала, что для исполнения моей детской мечты — учебы в Великобритании — нужны лишь деньги. Один год обучения в магистратуре за рубежом стоил около 20 тысяч долларов.

Такой суммы у меня не было, все заработанные деньги уходили на развитие бизнеса.



Но в этом и состояла моя главная ошибка: я была уверена, что раз денег нет, то и магистратура в Англии мне не светит. По крайней мере, не в ближайшие годы. Я перестала бороться, и в голову мне даже не пришла мысль, что можно поискать другие варианты. Теперь я понимаю, что способ воплотить мечту в жизнь был у меня под носом — надо было просто погуглить! Тогда я бы узнала о стипендии *Chevening* (полная стипендия на обучение в магистратуре в Великобритании) намного раньше. Но может быть, и правильно, что так сложилось — ведь, если бы я поехала в Англию, может быть, и не было ни *LinguaTrip*, ни Кремниевой долины в моей жизни.

Впоследствии я выяснила, что получить финансирование на учебу в США проще, чем на учебу в Англии. Почему вообще американские университеты предлагают жителям других стран учиться бесплатно? Все просто: от недостатка финансирования многие вузы не страдают и пытаются поднять свой рейтинг, привлекая как можно больше талантливых студентов. Поскольку не у всех есть возможность оплатить образование, университет готов спонсировать способных молодых людей.

На рейтинг вуза влияет не только академическая успеваемость студентов, но и их национальный состав. Так что ваша национальность только прибавляет вам шансов на успешное поступление.

Другие факторы, на которые обращает внимание комиссия:

- средний балл в дипломе;
- балл на стандартизированных тестах (*SAT (Scholastic Aptitude Test)*, *GMAT (Graduate Management Admission Test)*, *GRE (Graduate Record Examinations)*, *TOEFL (Test of English as a Foreign Language)*);
- участие в национальных и международных конкурсах и олимпиадах;
- публикации;
- интересная история — опыт работы, мотивация, цели.

Если вам не хватает некоторых пунктов — начинайте заниматься. Даже такая мелочь, на первый взгляд, как хобби, действительно может помочь. В сопроводительных письмах я указывала, что занималась балетом. Как потом выяснилось, декан бизнес-школы *University of Florida*, в которую меня приняли, оказался поклонником знаменитого русского балета — он даже ездил в Россию, чтобы посмотреть постановки вживую.

Финансирование образования получают примерно 20 % будущих магистров. А если вам нужна программа *PhD* (аналог нашей докторантуры), то учиться там бесплатно шансы практически стопроцентные.

Поначалу мне казалось, что уж я-то точно не получу финансирование, ведь кроме меня есть много других способных и талантливых людей, при этом живущих в США и обладающих понятным американским вузам опытом. Но я решила попробовать: если я получу грант, то поеду

в США, если не получу — ну и ладно, попробую в другой раз, а пока буду дальше развивать свой бизнес.

Затем во «ВКонтакте» я случайно нашла организацию *Education USA* — это государственная организация при посольстве США, которая помогает поступать в американские вузы. Несколько раз в год она выдает грант — *Opportunity Award*, который покрывает расходы на поступление в университет: все регистрационные сборы, плату за сдачу тестов, пересылку документов курьером. А если поступаете с полным финансированием от университета, то *Opportunity Award* покроет перелет, оформление визы, первый месяц проживания.

В августе 2014 года я предложила свою кандидатуру для получения гранта *Opportunity Award*. Ответа я ждала долго, он пришел только в конце октября. Мне дали грант! Теперь оставалась самая сложная часть — найти несколько университетов, которые предоставляют финансирование, и сдать все экзамены — на это у меня было ровно два с половиной месяца — дедлайны подачи документов начинались в середине января.

Основные типы финансирования, которые предоставляют американские университеты иностранным студентам, — гранты, кредиты, работа в кампусе взамен покрытия стоимости обучения, стипендии на проведение исследовательской работы.

## SCHOLARSHIP (ГРАНТ)

Идеальный вариант — получение гранта, который покрывает полностью стоимость учебы. Обычно эти гранты — *merit-based*, то есть присуждаются на основании ваших академических заслуг. И количество бюджетных мест всегда ограничено. Имейте в виду, что вы должны поступить в университет и превзойти остальных поступивших, чтобы именно вам дали грант.

Обычно на грант не нужно писать отдельную заявку. Если вы поступили и прислали *application form* (заявление абитуриента), университет автоматически будет рассматривать вашу кандидатуру на все типы грантов. О размере финансирования вы узнаете позже, когда получите подтверждение о зачислении.

Здесь важно не забывать, что финансирование может быть разным. Заранее узнайте, что покрывают гранты, каков максимальный объем в расчете на одного иностранного студента. Когда я переписывалась с американскими вузами, я всегда интересовалась, есть ли там возможность полного финансирования для студентов, обычная ли это практика для вуза. Если нет, тогда и рассчитывать на полное финансирование нельзя, а значит, и поступать конкретно в этот вуз тоже не имеет смысла. До сих пор мне пишут желающие учиться за рубежом: «Меня приняли в вуз, но грант может покрыть только 30 % обучения». Когда я спрашиваю, узнавали ли они максимальный объем финансирования по грантам, ответ обычно отрицательный.

## LOAN (кредит)

Второй способ поехать учиться за границу — взять кредит. Конечно, эта возможность не кажется такой привлекательной, как получение гранта. Но все-таки этот способ тоже имеет право на существование. В США кредиты на обучение выдаются под 5–7 % годовых. Выплачивать их обычно начинают через 9 месяцев после окончания обучения и полностью рассчитываются за 5–10 лет в зависимости от финансового положения. Большинство американцев берут кредит на образование.

Но и у этого способа есть свои сложности. Топовые университеты США, к примеру *MIT*, *Stanford University*, *Harvard University*, часто предоставляют кредиты иностранным студентам без поручителя. Для поступления в другие вузы, средние по рейтингу, потребуется поручитель.

Вашим поручителем может стать резидент США, живущий в стране как минимум два года, исправно платящий налоги и не имеющий пятен в кредитной истории. Но найти такого человека очень сложно. Посторонний вряд ли согласится стать вашим поручителем, ведь он будет нести финансовую ответственность, если вы не сможете выплатить кредит. Фактически единственный вариант найти поручителя — это попросить своего друга или родственника, живущего в Америке, если таковые есть.

## ASSISTANTSHIP (работа в кампусе)

Работать на университет — один из самых доступных способов получать деньги. Есть два типа такой работы.

Первый вариант — *teaching assistantship* — похож на занятость аспирантов в наших вузах. Вы помогаете профессору проводить семинары, проверяете работы других студентов, ищете нужные материалы для научных исследований.

Второй вариант — *administrative assistantship*, административная работа в университете. Обычно она занимает 10–20 часов в неделю, потому что более 20 часов работать по студенческой визе нельзя.

Как правило, *assistantship* полностью покрывает расходы на обучение, к тому же вполне вероятно, что у вас будет стипендия, с помощью которой вы сможете оплачивать проживание. Но, если вы не будете справляться с обязанностями или работа плохо повлияет на вашу успеваемость, вам могут не продлить финансирование.

Обратите внимание, что *assistantship* — это не просто работа в университете, на которую могут взять любого студента. Каждый поступивший может работать по студенческой визе не более 20 часов в неделю в кампусе: на ресепшн, в столовой или библиотеке. За такую подработку платят не очень много, около 10 долларов в час, тут все зависит от города. А вот *assistantship* часто полностью покрывает расходы на обучение и проживание, поэтому

считается одним из типов финансирования и кандидат проходит конкурсный отбор.

## **FELLOWSHIP** **(стипендия на исследовательскую работу)**

Этот вариант больше всего подходит студентам, обучающимся на докторских программах (*PhD*). Около 90 % кандидатов получают финансовую помощь как раз с помощью *Fellowship*.

Суть в следующем: вы занимаетесь исследовательской деятельностью и делитесь результатами с какой-либо американской организацией, связанной с вашей сферой, либо вашему научному руководителю выделяют средства на осуществление исследования, которое вы с ним проводите совместно.

Программа *PhD* длится около 4 лет и требует от вас определенных усилий и вовлеченности. Аспиранты часто заняты в университете полный рабочий день, с 9 до 18. Кроме этого у вас уже должна быть определена тема исследования и отчет по проделанной работе: ваши публикации, участие в конференциях, олимпиадах, конкурсах.

# ГЛАВА 2

## КАК ВЫБРАТЬ ВУЗ И ГДЕ ИСКАТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ

---

*К сожалению, не существует полного списка всех грантов и стипендий США, тем более для иностранных студентов. Если и попадаются какие-то перечни, то информация в них далеко не полная и есть риск упустить подходящий вариант. Ищите информацию в разделе Financial Aid (финансирование) на сайте университетов или конкретной программы. В блоге LinguaTrip есть список из 65 самых щедрых университетов США (просто наберите этот запрос в Google, чтобы найти статью).*

*Но помните: один студент может получить полное финансирование, а другому предложат лишь скидку в 15%. Заранее узнать, на какую финансовую помощь именно вы можете рассчитывать, нельзя. Но во время переписки с приемной комиссией вы можете прикинуть возможные варианты — сравнить себя со студентами, зачисленными в прошлом году, посмотреть их средний балл (GPA), результат стандартизированного теста (SAT/GRE/GMAT), опыт работы. Подавайте заявления в те вузы, где вы превосходите среднего студента по большинству параметров.*

---



В США около 5300 колледжей и университетов, поэтому выбор учебного заведения стал для меня настоящим квестом. После дождливого Санкт-Петербурга хотелось тепла и солнца, поэтому я решила отправиться во Флориду. Я представляла, как буду делать домашнюю работу на берегу океана и наслаждаться теплой погодой даже зимой.

Две недели я вела переписку с разными университетами и поняла, что моим требованиям отвечают только два: *University of Florida* и *University of Tampa*. Лишь у них я нашла нужные мне программы обучения с полным финансированием: *Masters in Marketing* и *MBA*.

Я пришла к выводу, что нужно по-другому расставить приоритеты. На первый план для меня вышли следующие требования: полное финансирование и возможность уехать в 2015 году.

Мы на тот момент так и не смогли найти достаточно инвестиций для нашего проекта *LinguaTrip*, Дима стал работать в другой компании, чтобы реинвестировать средства в нашу платформу, а мне нужно было разведать обстановку за рубежом и исполнить мечту, получить степень магистра. Поэтому зима без снега отошла на второй план.

Это была моя мотивация, у вас могут быть совершенно другие приоритеты. Мне нужно было уехать именно в 2015 году, поэтому я не подавала документы в такие топовые вузы, как *Stanford University*, *Harvard University*. Процент поступивших туда из всех кандидатов обычно не превышает 10%, и я не могла рисковать.

Выбор университета для поступления — сложный процесс. Но, после того как вы найдете первый вуз, который

вам подходит, станет проще. Во-первых, вы поймете, что на сайте университета вам нужно переходить в раздел *Admissions* (приемная комиссия), а затем в *Financial Aid*. Вы будете быстрее находить информацию. Во-вторых, вы будете знать, что у вас уже есть один университет, куда вы будете поступать, и на душе станет легче.

При поиске вуза рекомендую активно пользоваться рейтингами программ и университетов. Мне нравятся сайты *usnewssnews.com*, *Financial Times*, *topuniversities.com*. Здесь, помимо рейтингов, есть информация по зарплате выпускников, безопасности в кампусе и примерной стоимости обучения.

Есть общие рейтинги университетов и рейтинги по конкретным программам — смотрите все. Например, бизнес-школу *Johns Hopkins University (Carey Business School)*, куда я поступала, я не нашла ни в одном рейтинге, потому что она была основана совсем недавно.

Сначала я отнеслась к этому факту с опаской. Но все-таки я понимала, что университет с мировым именем не откроет бесполезный филиал, не допустит некачественного образования, и подала туда документы.

Руководство бизнес-школы *Carey Business School* понимало, что многие настороженно отнесутся к тому, что ее нет в рейтингах, и не захотят туда поступать. Поэтому школа предлагала дополнительный стимул самым талантливым абитуриентам — грант *Dean's Scholarship*, покрывающий всю стоимость обучения. Именно его мне и присудили.

В будущем я также поняла, что потенциальные работодатели не будут детально разбираться в рейтинге вашей программы. А вот силу имени и репутации университета почувствуют все. Когда я говорю, что смогла поступить в *Johns Hopkins University*, американцы в ответ одобрительно произносят «О-о-о» и уважительно кивают головой. Так что узнавайте о программах хороших университетов, которых в рейтингах может и не быть.

Вернемся к тому, как я выбирала учебное заведение. Я просматривала рейтинги вузов с магистратурой по маркетингу и заходила на сайты университетов, чтобы изучить виды финансирования. Это отнимает довольно много времени, мне кажется, у меня на это ушло часов 60.

Большинство названий вузов вы увидите впервые, некоторые сайты не очень удобны в использовании. На этом этапе не бойтесь писать в университеты. Если вы нашли подходящую, на первый взгляд, программу, но не можете понять, какую финансовую помощь предоставляет вуз — пишите и спрашивайте. Вы узнаете все, что вам нужно. Кроме того, чем больше вы общаетесь с приемной комиссией, тем более приятное впечатление можете произвести — университеты любят заинтересованных студентов.

Назову еще раз важные разделы сайта: *Admissions* (приемная комиссия), *Tuition and Fees* (стоимость обучения и проживания) и *Financial Aid* (финансирование).

Постарайтесь внимательно ознакомиться с их содержанием и собрать максимум информации. Если вы будете невнимательны и решите задать вопрос, который уже освещен на сайте, то есть вероятность, что в глазах

университета вы будете выглядеть просто лентяем. Может быть так, что в разделе *Financial Aid* представлено много информации о стипендиях, грантах, фондах, но нет ничего о том, какую часть стоимости обучения можно с помощью них покрыть и доступны ли они вообще для иностранных граждан. Именно эти вопросы я задала первым приемным комиссиям, с которыми переписывалась. В письме я кратко рассказала о своих достижениях: хорошая учеба, программы обмена, олимпиады, моя компания, хобби. Каждый день приемные комиссии получают десятки, если не сотни писем, поэтому вам необходимо с самого начала обратить на себя внимание.

Со мной даже произошла интересная история. С двумя университетами я общалась чуть ли не сутки напролет. В конце концов оба позвали меня на финальное интервью. Мне сразу сказали: «Марина, мы тебя и так уже знаем, ты все о себе рассказала в письмах. Расскажи сейчас просто, как дела у тебя, чем занимаешься». В итоге меня спросили, почему я выберу именно их университет, если поступлю сразу в несколько вузов. На такой вопрос я всегда отвечала, что нуждаюсь в финансовой помощи. В дальнейшем эти учебные заведения предложили мне полное финансирование стоимости обучения.

При поступлении очень важно не концентрироваться на одном вузе, а подавать заявки в 5–6 университетов. Первые два вуза, скорее всего, будут вашими университетами мечты — вы очень хотите туда поступить, но не факт, что сможете. Третий и четвертый — это университеты, куда вы можете поступить, так как подходите по всем параметрам. Пятый и шестой — запасные варианты.

	<i>Ссылка на требования к иностранным абитуриентам</i>	<i>% поступающих, средний балл</i>	<i>Мин. TOEFL</i>	
Columbia University	<a href="https://undergrad.admissions.columbia.edu/apply/international">https://undergrad.admissions.columbia.edu/apply/international</a>	6% GPA 3.8	100 TOEFL	
Boston University (removed from SAT score report sending on 26/08)	<a href="http://www.bu.edu/admissions/apply/international/">http://www.bu.edu/admissions/apply/international/</a>	24% GPA 3.7	90-100 (each section <20) TOEFL CODE: 3087	
Berkeley, University Of California	<a href="http://admissions.berkeley.edu/admissionrequirements">http://admissions.berkeley.edu/admissionrequirements</a>	17.5% (9% for Int.) GPA 3.7 (Avg for app.) GPA 3.9 Admit	TOEFL 80 Our code is 4833	
University of Wisconsin-Madison (#44 in national universities)	<a href="https://www.admissions.wisc.edu/apply/freshman/materials.php">https://www.admissions.wisc.edu/apply/freshman/materials.php</a>	GPA 3.8-4.0 / 4.0	Average - 95-105 Our TOEFL test code is 1846	
University of California Irvine	<a href="https://www.admissions.uci.edu/apply/freshman.php">https://www.admissions.uci.edu/apply/freshman.php</a>	36.6% 3.4 GPA	TOEFL (code 4859) 84+	
Northeastern University	<a href="https://www.northeastern.edu/admissions/application-information/international-student-admissions/">https://www.northeastern.edu/admissions/application-information/international-student-admissions/</a>		92+	

Выбор вуза — основная и очень важная часть процесса поступления. Именно на этом этапе вы определяетесь с проходными баллами экзаменов и дедлайнами. Это станет для вас главной мотивацией и толчком к действию. Я постоянно рассматривала фото студентов из выбранных

Средний SAT	Какие SAT subject сдают поступившие (для топовых)	Дедлайн подачи	Стоимость программы
1510 out of 1600 Code:2116	students will no longer be required to submit SAT Subject Tests	Early Action November 1	~68.000\$ (all inc)
1425 out of 1600 Code: 3087	-	Early Decision November 1 Early Decision 2 January 2 (notification - Feb 15)	~65.000\$ (all inc.)
1450 out of 1600 CODE: 4833	- (for Economics and Business)	November 30 (test scores can be sent in December)	57.356\$ (all inc)
1330-1469	Subject tests not required	Early Action - Nov 1, regular decision - Feb 1	\$35,783 per year for tuition (\$51,500 incl tuition, room, board, fees and other expenses)
SAT Avg. 1300 out of 1600 CODE 4859	Subject tests not required	1-30 November (Test results deadline: 31 December)	
		Jan 1, 2018	

мной университетов, подписывалась на них в *Instagram* и ежедневно визуализировала свою мечту. Мне кажется, это даже повлияло на то, что подготовка к экзамену *GMAT* далась мне легко.

## ГЛАВА 3

# КАК ПОДАТЬ ЗАЯВКУ В УНИВЕРСИТЕТ И ДОБИТЬСЯ ПОЛНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

---

*Заявка на поступление в университет обычно включает в себя:*

- *результаты стандартизированных тестов;*
  - *анкету университета;*
  - *мотивационные письма (эссе, которые должны убедить приемную комиссию выбрать именно вас, в них вы рассказываете о своих достижениях и планах);*
  - *рекомендации (академические / профессиональные, в зависимости от требований университета);*
  - *интервью (их назначают не всегда, но все-таки часто, если вуз не топовый, то интервью проходит по скайпу, на интервью с топовым вузом нужно будет приехать лично);*
  - *портфолио (если вы поступаете на творческую специальность);*
  - *резюме на одну страницу.*
-

Вы можете предположить, что составление заявки займет не так много времени, ведь одни и те же мотивационные письма и рекомендации вы разошлете во все вузы. Конечно, теоретически это сделать можно, но тогда ваша заявка станет похожей на массовую рассылку — вы потеряете свою индивидуальность. А ведь на ваше место претендуют сотни кандидатов, поэтому вам нужно максимально выделиться.

Теоретически вы можете отправить заявки в сотни вузов — вас никто не ограничивает в количестве. Практически у меня на заявку в один вуз уходило несколько дней, и физически самому больше шести университетов сложно потянуть.

Кстати, когда вы подаете заявку в университет, вы должны заплатить регистрационный сбор. У некоторых университетов его нет, в остальных же сумма сбора варьируется от 30 до 250 долларов.

Если вы не хотите платить аппликационный сбор, можете воспользоваться одним лайфхаком — *application fee waiver* (разрешение его не платить). У университетов есть собственные критерии, по которым они выбирают студента, который может не платить сбор, — высокий средний балл, результаты тестов, личные и профессиональные достижения.

Напишите в университет и спросите, можете ли вы претендовать на *application fee waiver*. Но делайте это в тот момент, когда вы подготовили все необходимые документы и письма для подачи заявки. Мне разрешили



не платить регистрационный сбор четыре из шести вузов, а оставшиеся два сбора покрыл мой грант *Opportunity Award*.

Еще раз напомним важное правило: не бойтесь общаться с приемной комиссией, задавать вопросы. Очень вероятно, что вы попадете на человека, принимающего решение. А хорошие отношения с этим человеком — залог успеха, поэтому ваши вопросы не должны быть глупыми.

Рассчитывайте на то, что вам придется потратить около месяца только на подбор программы обучения и вуза. Первые дедлайны подачи заявок обычно ставят в октябре-ноябре, поэтому начинайте процесс поступления в апреле-мае (а не как я — в октябре).

Заявления в большинство университетов можно подавать несколько раз в году — обычно университет планирует три дедлайна: первый — в ноябре, второй — в январе, третий — в марте. Лучше всего все-таки подавать заявку к первому дедлайну — когда еще не заполнен класс и не израсходовано финансирование. У университетов есть конкретная сумма для материальной помощи иностранным студентам. Эти деньги они расходуют на способных абитуриентов в порядке очереди. Если вы подадите заявку только в марте, может оказаться, что на ваше финансирование у вуза просто нет средств. Поэтому не тяните и начинайте действовать.

Решение от университета обычно приходит в течение пары месяцев после подачи регистрационной формы, в этот же промежуток времени проходит интервью, если оно предусмотрено. Заветное письмо о зачислении также обычно содержит информацию о финансировании.

И тут вас может ожидать несколько проблем.

1. Вас не взяли: писать гневные письма, что-то доказывать и ругаться в этом случае бессмысленно. Единственное, что можно сделать, — усилить свою заявку и повторить попытку поступления позже.
2. Вас взяли без финансирования: шансы получить полное финансирование в этом случае малы, но можно уточнить, сможет ли университет рассмотреть вас на финансирование уже после начала учебы (но при этом для получения студенческой визы все равно нужно будет предоставить полную сумму на первый год обучения).
3. Вас взяли и дали частичное финансирование.
4. Вас взяли и оплачивают вам учебу, но не проживание.

В третьем и четвертом случаях не бросайте переписку с приемной комиссией. Объясните ситуацию, расскажите, что нуждаетесь в полном финансировании. Вам могут сделать более щедрое предложение. Я как раз оказалась в ситуации под номером четыре.

Мне удалось получить грант на обучение в магистратуре *Johns Hopkins University*. Мне выделили 60 тысяч долларов — эта сумма полностью покрывала расходы на учебу. Но, к сожалению, грант не покрывал расходы на проживание, и мне пришлось бы заплатить за жилье, но денег на это у меня не было.

Тогда я написала каждому профессору бизнес-школы, в которую поступила (в США не факультеты, а школы

и колледжи при вузах: школа физики, школа бизнеса и т. д.). Я узнавала, могут ли они взять меня к себе ассистентом. Некоторые согласились, но самое лучшее предложение все равно меня не удовлетворяло — 10 часов работы в кампусе в неделю за 15 долларов в час, то есть в месяц выходило бы приблизительно 600 долларов, чего мне явно не хватило бы.

Исходя из своего опыта я с уверенностью могу посоветовать вам сначала узнавать у университета о возможности получения именно полного финансирования. Если вы, как и я, ищете вариант именно бесплатного или очень бюджетного образования, то не подавайте заявку в вуз, пока не узнаете, что он обеспечивает именно то финансирование, которое вам необходимо.

Еще один вуз, в который я смогла поступить, *University of Florida*, предложил мне *administrative assistantship* (стипендия за административную работу в кампусе). Также предусматривалась стипендия — 6000 долларов в год. Но годовой прожиточный минимум во Флориде — 11000 долларов. Денег мне не хватало. Я решила идти до конца, поэтому я написала в приемную комиссию, что мне требуется дополнительное финансирование. Я объяснила ситуацию, рассказала, что я очень хочу у них учиться, но у меня совсем нет средств. И даже мой грант *Opportunity Award* профинансирует перелет и первый месяц жизни в США только в том случае, если я представлю подтверждение полного финансирования университетом всех своих расходов. Снова завязалась переписка, и университет в конце концов присудил

мне дополнительный грант в 5000 долларов. То есть я смогла бы учиться и жить во Флориде совершенно бесплатно. Я получила полное финансирование!

Давайте подведем итоги:

1. Получить финансирование на обучение в США реально, особенно если поступаете в магистратуру и на программы *PhD*.
2. Выбирайте университеты, которые предоставляют полное финансирование иностранным студентам, и подавайте документы в пять-шесть вузов.
3. Чтобы получить финансирование, ваша заявка должна быть сильнее, чем у других поступающих студентов, поэтому есть смысл поступать в вузы попроще.
4. В идеале начинать процесс следует за полтора-два года до предполагаемой даты начала учебы, чтобы спокойно подготовиться к экзаменам и усилить заявку.

В моем случае судьба распорядилась так, что примерно с разницей в две недели я получила письма от университетов с информацией о зачислении и заветный е-мейл из Кремниевой долины от *500 Startups* с предложением инвестировать 100 000 долларов в *LinguaTrip* — и я приняла решение в пользу компании, отклонив предложения университетов и подписав документы инвесторов.

## #4. ЖИЗНЬ И РАБОТА В КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЕ



# ГЛАВА 1

## КАК НАЙТИ ИНВЕСТОРОВ В КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЕ

---

*Центры большинства индустрий находятся в англо-говорящем пространстве. Если мы говорим о кино, то думаем о Голливуде. Если о моде, то вспоминаем не только Париж и Милан, но и fashion-столицу — Нью-Йорк. Если говорим о финансах — то это Уолл-стрит, где торгуются акции многих крупных компаний; Snapchat, Facebook, Spotify и другие проводили свои IPO именно в Нью-Йорке. У топовых компаний, продуктами которых мы пользуемся каждый день, например Google, — есть офисы в Кремниевой долине. Если вы хотите стать специалистом в своей сфере, то без английского языка в современном мире сделать это практически невозможно.*

---

Когда мы развивали свой проект, мы хотели стать профессионалами именно в предпринимательстве. Было понятно, что все технологии развиваются в Кремниевой долине, и мы мечтали пойти по этому пути. Точнее, мечта была скорее у моего соучредителя Димы Пистоляко, а я даже вообразить такое не решалась.

Как я уже рассказывала, нас в свое время очень вдохновила история основателей проекта *Ostrovok*. В интернете

тогда было очень много статей о том, как русские ребята привлекли инвестиции на туристический проект, который затачивался конкретно под Россию. Они получили 13,5 миллионов долларов от американских компаний, в том числе от крупного инвестора *General Catalyst Partners* — этот фонд считается одним из самых значимых в Кремниевой долине.

Мы с Димой сидели и думали: они ведь тоже русские ребята, да практически такие же, как мы. Тогда мы еще не знали о том, что основатели *Ostrovok* учились в топовых вузах и имели довольно успешные проекты в прошлом, и может, оно было и к лучшему. Дима вдохновился и твердо решил: мы тоже будем всеми силами пытаться попасть в Кремниевую долину.

В Санкт-Петербурге мы регулярно ходили на различные встречи стартаперов. На таких мероприятиях с разными докладами выступают менторы, которые уже подняли на ноги свой бизнес или просто работают в крупных компаниях. Они рассказывают, как обстоят дела на рынке, как привлекать клиентов, и часто говорят о типичных проблемах предпринимателей, а в конце встречи у каждого участника есть возможность пообщаться с ними лично: что-нибудь спросить или попросить.

Я посещала такие мероприятия довольно часто, иногда мы сами выступали в качестве докладчиков, потому что уже прошли питерский акселератор *SUMIT*.

То есть опыт-то у нас был, но важнее всего на тот момент для нас все равно были деньги. А их у нас не было, и никакие встречи заветных предложений об инвестициях не приносили.

Акселератор *SUMIT* не инвестировал в проекты, которые отбирал, он просто знакомил выпускников с потенциальными инвесторами. Дальше знакомства у нас дела не заходили: мы получали одни отказы, по словам инвесторов, никто не видел смысла в нашем бизнесе. Один из них вообще посоветовал закрыть компанию, потому что на его памяти уже был похожий проект и он не взлетел.

Стало понятно, что развиваться на свои деньги мы не можем, что нужно платить разработчикам, что невозможно вдвоем находиться в компании, которая деньги пока только высасывает. Поэтому Дима пошел работать в строительную компанию, а заработанные им деньги мы решили реинвестировать.

После шести месяцев работы в строительстве Дима решил рискнуть: он обратился к директору компании с предложением: «У нас есть стартап, не хотите ли инвестировать?» Тот ответил: «Инвестировать не хочу, потому что ничего не понимаю в этом. Но денег в долг, если нужно, дам».

Так у нас появилась кредитная линия, и разработка платформы пошла бодрее. Каждый месяц мы брали по триста тысяч рублей в кредит и старались в максимально сжатые сроки запустить продукт — чтобы иметь возможность как можно скорее закрыть долг. Мы также продолжали ходить на деловые встречи и общаться с инвесторами.

Вскоре случилось то, чего мы очень ждали: один русский фонд пригласил нас на встречу и предложил 200 000 евро! Эти деньги могли изменить все: мы бы рассчитались с кредитом, наняли новых разработчиков, Дима бы смог уйти с работы и все время посвящать компании. Но было несколько «но». Мы должны были отдать инвесторам



30 % от компании и все крупные (более чем на 50 тысяч рублей) сделки должны были проходить через них. Было понятно, что при таком раскладе, во-первых, мы будем медленнее развиваться, во-вторых, мы можем потерять интерес к бизнесу, потому что отдадим достаточно большую его часть, а в-третьих, нам станет сложно привлекать инвестиции из-за рубежа, так как в российские юридические лица иностранные инвесторы вкладывают деньги довольно редко.

У меня был огромный соблазн согласиться — я сильно переживала из-за постоянно растущего долга и отсутствия прибыли (на тот момент *mpreserver.com* — первая версия *LinguaTrip* — был запущен, но процесс бронирования, который я придумала, состоял из пяти длинных форм, и большинство клиентов просто уходило с сайта, не разобравшись с работой системы). Но все же мы отказались от этого предложения и, поняв, какие примерно условия нас ждут, если компанией заинтересуются другие местные фонды, удвоили свои усилия по поиску инвесторов за рубежом.

К тому времени наш разработчик Дима Кравчук оставил работу в крупной компании с высокой зарплатой и присоединился к нашему стартапу с неясными пока перспективами. Так у *MP Reserver* стало три сооснователя и еще больше надежд на светлое будущее!

Пробиваться в Кремниевую долину мы начали с совершенно глупого занятия — писем самым топовым инвесторам. Мы писали Джоелу Катлеру из *General Catalyst Partners*, который инвестировал в *Ostrovok*, потому что мы решили, что он-то точно нам ответит. Еще мы писали Марку Цукербергу (сейчас я понимаю, какими мы были

наивными, но как это нам помогло не сдаваться!), президенту *Priceline Group* и соучредителю *Booking.com*.

Как найти контакты нужных вам людей: предпринимателей, инвесторов, директоров?

**Способ № 1.** Всегда можно попробовать угадать адрес электронной почты по принципу: *имя человека — собака — компания, в которой он работает*. Например, *mzuckerberg@fb.com*.

**Способ № 2.** На *LinkedIn* есть опция «Подписка Премиум», но она стоит довольно дорого. Насколько я помню, в 2014 году она стоила около 300 долларов. Но, как это часто бывает, пробной версией можно было пользоваться бесплатно семь дней. Мы отметили все контакты, которые нам будут нужны. Потом оформили бесплатную пробную подписку, и она дала нам возможность семь дней писать сообщения людям, которых мы выбрали.

**Способ № 3.** Сайты *angel.co* и *crunchbase.com* — там можно найти имена инвесторов других компаний. Нас интересовали инвесторы компаний, связанных с изучением языков — *Duolingo*, *OpenEnglish* и к с путешествиями, — *Booking.com*, *Airbnb*.

Содержание письма было примерно следующим: «Привет! У нас есть стартап *MP Reserver*! Планируем привлекать инвестиции. Помогите нам, чем можете!»

Теперь, оглядываясь назад, я понимаю, как это было наивно и глупо. Конечно же, с таких верхов не стоит начинать. И конечно же, с топовыми людьми принято

общаться только при условии, что вас кто-то друг другу представляет. Но таких связей у нас тогда не было, поэтому мы и решили бить прямо в лоб.

И тем не менее нам отвечали! Опять же, из-за того что в США другая культура, там все стараются помогать, по крайней мере когда видят какой-то результат. Могут, конечно, и вообще не ответить, а могут помочь советом. Нужно показывать, что у тебя есть какие-то достижения (выручка, пользователи).

У нас на тот момент уже была платформа, и мы уже были в офлайн-бизнесе, то есть могли озвучить какие-то цифры по выручке. Я думаю, что инвесторов это впечатлило. Наверное, поэтому нам ответил директор *Priceline Group*, похвалил за наши старания и дал пару советов по развитию бизнеса.

Среди ответивших нам людей был соучредитель и бывший директор по маркетингу *Booking.com* Артур Костен. Когда он согласился созвониться с нами, мы не могли поверить своей удаче! Мы целый час говорили с ним о проекте, и самый главный совет от него был — сменить название. Такие разговоры, такие знаки судьбы очень подбадривают, поддерживают веру в собственный проект и удачу.

Большинство е-мейлов осталось без ответа, однако это позволило нам усвоить несколько правил фандрайзинга (процесса привлечения инвестиций).

Во-первых, начинать нужно с низов. Для многих стартапов идеальное начало пути — это акселераторы. Там тебя прокачивают как предпринимателя, дают первые деньги на развитие.

Во-вторых, мы поняли, что просить нужно что-то одно, *one ask*. То есть не стоит заваливать собеседника потоком просьб «инвестируйте, помогите, представьте нас тому-то», нужно сконцентрироваться на одной цели.

Изменив тактику, мы написали эдвайзеру Айнура Абдулнасырова, создателю платформы *Lingualeo*, Патрику Шнайдеру-Сикорскому (его дедушка — тот самый Сикорский, который изобрел вертолет). Эдвайзер — это человек, который помогает и дает советы молодым предпринимателям. Патрик ответил нам: «Ребята, у вас классный проект, будете в Лондоне — пишите».

Мы понимали, что такой шанс упускать нельзя. В письме мы как бы невзначай сообщили, что будем в Лондоне через неделю и можем встретиться. Естественно, никаких дел у нас там не было — мы поехали туда только ради встречи с нужными людьми. Мы взяли самые дешевые билеты до Лондона: ночной рейс, с шестичасовой пересадкой в московском аэропорту Шереметьево. В Лондоне мы нашли жилье на *Airbnb* за 50 фунтов — комнатушку с малюсенькой кроватью.

Наша поездка заняла всего два дня, но вернулись мы не с пустыми руками. Патрик согласился стать нашим эдвайзером и пообещал представить нас выпускникам акселераторов в Долине, которые могли бы обеспечить нам рекомендации. На данном этапе от нас требовалось серьезно задуматься над новым названием нашей компании.

Патрик помог нам запустить первую в нашей жизни партнерскую программу: всем платным пользователям

*Lingualeo* пришел купон на 50 долларов на первую поездку с... *LinguaTrip*!

Новое название полностью отражало миссию нашей компании. Тем более в наши планы входило освоение испаноязычного рынка, а слово *lingua* было понятно тем, кто говорит на испанском или итальянском.

Пришло время подавать заявки на весенний набор акселераторов. Цель любого стартапа — попасть в тройку лучших. Первый — это *Y Combinator*, который тогда инвестировал 120 000 долларов под 7% компании. Из-под их крыла вышли *Airbnb*, *Dropbox*, *Stripe*. Второй — *500 Startups*, который инвестировал 100 000 долларов под 7%. Третий — *Techstars*, их акселераторы есть в Нью-Йорке, Лондоне, Берлине и других крупных городах мира.

У Патрика было много друзей, прошедших *Y Combinator*, а когда ты метишь в акселераторы такого уровня, важно иметь рекомендации от других выпускников. Считается, что, помимо того что у предпринимателя должен быть классный проект, он должен уметь «нетворкать» и заручиться рекомендациями других предпринимателей.

На протяжении пары недель я сидела в коридоре нашего офиса на Петроградке и созванивалась с выпускниками *Y Combinator* — в кабинете это делать было невозможно, так как после партнерского запуска с *Lingualeo* мы получили несколько сотен заявок и постоянно обзванивали заказчиков. Но у нас появились первые клиенты, забронировавшие поездку на *LinguaTrip*, и это было огромное достижение — более полутора лет разработки начали приносить свои первые плоды!

Как оказалось, наш стартап был не очень понятен американцам. Они вообще не особо учат языки и не задумываются о том, что в Америку съезжаются сотни тысяч студентов со всего мира, чтобы учить английский. Зато мой высокий уровень языка доказывал, что способ, который мы продаем, работает.

Я созванивалась с выпускниками по скайпу, рассказывала про наш проект, и у меня было около 20 минут, чтобы уговорить их написать нам рекомендацию. Рекомендация — это ведь трата их времени, они должны заполнить специальную форму. В итоге три человека рекомендовали нас для *Y Combinator*.

С фондом *500 Startups* произошла история в духе неслучайных случайностей. В очередной раз мне позвонили из акселератора *SUMIT* и пригласили на встречу с инвестором из США, куда были приглашены еще несколько питерских стартапов. Я на тот момент уже изрядно устала от встреч, мне хотелось просто работать, заниматься продуктом, несмотря на то, что клиентов было мало. Но Дима меня переубедил, ведь приезжал американский предприниматель Джон Реми. Я все-таки пошла на эту встречу и, как оказалось, не зря.

Джон проникся нашими достижениями и успехами, хоть и небольшими: нашей офлайн-компании *MP Education* было почти 4 года, и у нас были довольно приличные выручки, особенно в 2013 году, до кризиса.

Джон Реми обещал помочь нам попасть в акселераторы *500 Startups* и *Y Combinator*, что он и сделал буквально в течение суток после нашего знакомства. Через день у нас было назначено собеседование с ментором

из *500 Startups* Пурнимой. Она приняла решение буквально за 10 минут, потому что сама только что вернулась из Чили, где учила испанский. Она рассказала, что ей пришлось искать школу на *TripAdvisor*, а бронировать прямо на месте, и что идея нашей платформы кажется ей очень нужной. Теперь требовалось лишь финальное одобрение от директора фонда. Через пару дней, 31 марта, пришли документы с предложением на 100 000 долларов!

Мы, если честно, не могли сразу поверить, что это правда. Как сейчас помню тот момент, когда я с утра открываю почту, еще лежа в кровати, а там это письмо. Помню, как звоню маме и кричу в трубку, что мы уезжаем в США, как звоню Диме Кравчуку и как он в ответ мне начинает перечислять, сколько главных офисов компаний в Долине. А еще помню, как он говорит, что завтра 1 апреля — может, это все шутка?

Наша мечта стала реальностью, в которую пока еще сложно было поверить. Программа в *500 Startups* начиналась 22 апреля, и мы начали готовиться к отъезду. Но тут буквально через неделю после предложения от *500 Startups* пришло приглашение на интервью от *Y Combinator*.

Сложилась такая ситуация: *Y Combinator* финальный ответ нам мог дать только после личного интервью, а акселератору *500 Startups* уже мы сами должны были ответить: приезжаем мы или отказываемся.

Считается, что в *Y Combinator* попасть сложнее, так как через них проходили крупные проекты и они могут дать больше возможностей. Мы хотели попасть и туда и туда, тем более мы знали, что некоторые компании так делают.

Но собеседование в *Y Combinator* было позже самого крайнего срока, когда нам нужно было дать ответ в *500 Startups*.

Мы проконсультировались с нашим эдвайзером Патриком Шнайдером-Сикорски. Он сказал, что мы можем попросить перенести интервью.

Мы написали в *Y Combinator* в конце недели, и нам назначили интервью на ближайший вторник в 12 часов — а пройти оно должно было в Сан-Франциско. Лететь туда примерно 15 часов с пересадкой. И хорошо бы прилететь не в день интервью, а немного раньше, чтобы как минимум успеть акклиматизироваться, не говоря уже о возможных форс-мажорах. Единственный вылет, который нам подходил, был через 17 часов. Независимо от того, как пройдет интервью с *Y Combinator*, было понятно, что в Кремниевую долину мы едем надолго. За пару часов мы собрали чемоданы на полгода и поехали обнять родителей перед долгой поездкой.

В компании кроме нас работал всего один человек, так что договориться было несложно — она согласилась остаться в офисе, вести клиентов.



# ГЛАВА 2

## КАК ПЕРЕЕХАТЬ В США: БЫТОВЫЕ ВОПРОСЫ

---

*Меня часто спрашивают, что было самым сложным при переезде в Америку. И мне всегда хочется ответить, что все прошло очень даже легко. Действительно, я не припомню, чтобы хоть раз мне хотелось все бросить и вернуться в Россию.*

*Наоборот, все казалось мне интересным испытанием: и бумажная волокита с оформлением компании, и бесконечные часы поиска приличной квартиры по минимальной цене. У нас не было ни одной свободной, «пустой» минуты, нас сразу подхватил вихрь событий, и совсем не было времени скучать.*

---

Приехав в Сан-Франциско, мы сняли номер в самом дешевом отеле *Utah Inn*. Мы с Димой Пистоляко жили в одном номере, а Дима Кравчук — в другом. В комнатах — только раковина, все «удобства» — в коридоре.

В *Y Combinator* нас не взяли. Это был не первый раз, когда мы слышали «нет», но причины отказа, изложенные в письме, явно показывали, что ребята из *Y Combinator* вообще не поняли, чем мы занимаемся. А значит, нам надо было хорошенько поработать над питчем (презентацией

компании), мы действительно не могли вразумительно объяснить человеку, который не сталкивался с обучением за рубежом, чем занимается наша компания.

Мы решили в ответном письме попытаться еще раз доказать акселератору, тогда мы еще не понимали, что этого делать не стоило.

Если в США вам сказали «нет», то спорить с этим бесполезно. Самый правильный выход — написать: «Спасибо за ваш фидбек, будем на связи». Доказывать что-то с пеной у рта невежливо и ничему не поможет. Я знаю много молодых стартаперов, которые при отказе пытаются настаивать на своем, но таким поведением они лишь портят впечатление о себе.

В принципе, мы не сильно расстроились, ведь нас уже взяли в *500 Startups*. Их офис даже больше нам понравился. У *Y Combinator* офис был в одноэтажном здании, и там нельзя было работать, каждый должен был искать свое место для работы. А в *500 Startups* нам выделяли столы на последнем этаже самого высокого здания в Маунтин-Вью с невероятным видом на горы, Стэнфорд и всю Кремниевую долину.

Программа *500 Startups* отличается интенсивностью работы, каждый день в течение предстоящих четырех месяцев мы должны были ходить в офис на встречи и лекции. Перед нами встала новая задача: найти квартиру недалеко от офиса, чтобы не тратить время на дорогу и не покупать машину (наивные, потом мы поймем, что в Калифорнии без машины никак).

## КВЕСТ № 1

### «НАЙДИ КВАРТИРУ МЕЧТЫ!»

Искать жилье заранее и удаленно — не самая лучшая идея, есть риск столкнуться с мошенничеством.

Как это обычно происходит? Самый популярный сайт для поиска жилья в США — *Craigslist.org*, им обычно все и пользуются. В Кремниевой долине минимальная цена за мало-мальски нормальное жилье — 2000 долларов. И вдруг вы находите однушку с мебелью, скажем, за 1600 долларов в месяц. Вы в приподнятом настроении звоните по номеру, чтобы договориться. Но хозяин сообщает, что вы не единственный желающий, ему уже позвонили 20 человек. Поэтому, если вы действительно хотите снять эту квартиру, вам нужно внести депозит в 1000 долларов — и только тогда он закрепит место за вами. Но, когда вы приедете, ни квартиры, ни хозяина вы не найдете.

Такая ситуация произошла с нашими соседями по столу в *500 Startups*. Хорошо, что они догадались прогуглить человека, сдававшего квартиру: они нашли профиль в *Facebook*, который был только что создан, и поняли, что это мошенник. Так что квартиры можно снимать только приходя по объявлению лично. Если вы хотите снять квартиру — осматривайте объект и встречайтесь с владельцем.

Кстати, у новоприбывших без кредитной истории в США почти нет шансов снять квартиру у частного владельца. В Калифорнии есть интересный закон: если у человека, который арендует квартиру, кончаются деньги и он становится неплатежеспособным, выселить его не могут.

Есть люди, которые этим пользуются, поэтому многие хозяева не рискуют сдавать квартиры кому попало. Они тщательно отбирают постояльцев, проверяют кредитную историю, иногда даже просят предоставить рекомендации от начальства или будущих соседей, если вы кого-то знаете.

Намного легче снять квартиру в жилом комплексе: менеджмент здания часто идет навстречу и вместо кредитной истории просит письмо от работодателя или, как в нашем случае, инвестора.

Опасаясь мошенников, мы отправились на Калифорния-стрит, которая шла от нашего нового офиса в центре Маунтин-Вью в пригород, и заходили в жилые комплексы с табличками *vacancy* или *to rent* — это значит, что есть комнаты или квартиры, которые сдаются.

Мы нашли два дома, где нам согласились сдать квартиру. На некоторые квартиры мы не могли претендовать — требовалось подписать контракт на год, а по турвизе мы могли пробыть в США только полгода. Ограниченный бюджет и отсутствие номера социального страхования оставляли нам еще меньше вариантов.

Нам нужно было переехать срочно и желательно в квартиру с мебелью — очень не хотелось заморачиваться с покупками.

Первый вариант, который мы могли снять, выглядел очень печально. Однокомнатная квартира — это значит, что есть одна спальня и гостиная с вонючим ковром, а гостиная там была совмещена с кухней. В Америке принято, чтобы в квартире лежали ковры, а стены были выкрашены

белым. Если квартира старая, то запах от ковров будет ужасающим. Стоимость аренды — 2100 долларов в месяц.

Буквально через улицу располагался второй вариант. У дома был красивый сад, бассейн, но эта квартира освобождалась только через две недели, потому что в ней как раз решили заменить старые ковры на новые. Стоила она на 500 долларов дороже, чем первый вариант (все это за 80 м² на троих).

Мы решили подождать вторую квартиру и на время заселились в отель. Выбрали самый дешевый вариант в 20 минутах езды от офиса в Маунтин-Вью, взяли машину в аренду на две недели и ездили оттуда на работу. Номер в этом месте стоил нам 150 долларов за ночь, а со второй недели плата повышалась до 250 долларов. Для нас это было дорого.

Мы нашли другой отель, подальше, он назывался *Executive Inn*, то есть «представительский дворик». Номер там стоил 120 долларов за ночь. Мы забронировали номер на неделю и поехали туда. Приезжаем — а отель вроде как оцеплен, висят полицейские ленты. Оказалось, что пару дней назад там кого-то застрелили. В номерах по соседству жили мексиканские семьи, судя по всему, довольно долго: в окнах сушится белье, бегают дети.

В общем, впечатление было довольно странное. Отель стоял около большой магистрали, завтрак проходил на лужайке возле забора прямо у шоссе. Дул сумасшедший ветер, было холодно, стояли четыре пластиковых стула, на железный стол выносился кувшин с молоком, одна упаковка хлопьев и пластиковые тарелочки, которые

просто улетали, если поставить их на стол. Такой вот «представительский дворик».

Но этот странный отель и утренние пробки были не самыми главными проблемами, с которыми мы столкнулись в начале нашего путешествия. Дима Пистоляко мучился от укусов клопов, которые тоже жили в «представительском дворике», меня и Диму Кравчука они почему-то не трогали. Выглядел Дима не очень: на улице днем стояла жара, он ходил в футболке, и все видели его искусанные руки, а нам нужно встречаться с инвесторами и другими влиятельными людьми. Делать было нечего: деньги уплачены, квартиру ждем.

Въехав в новую квартиру, мы купили в Икее самые дешевые кровати, но перед тем как принести их в дом, я понеслась в магазин Уолмарт и купила специальные липучки, на которые мы поставили ножки кроватей. Липучки должны были помочь обезопасить от клопов кровать и постельное белье. Слава богу, в новой квартире их не было, и мы не принесли их с собой из отеля.

Поскольку деньги нам выдали не сразу, нам пришлось занять их у Димы Кравчука, ведь до входа в состав учредителей получал зарплату у нас и работал в другой компании, поэтому сбережения у него были.

На кровати, матрасы и базовую утварь в Икее мы потратили где-то 1200 долларов. Что-то мы забирали с улицы, потому что у американцев принято выставлять ненужные вещи, чтобы те, кому они нужны, бесплатно их забрали. Что-то мы покупали на гаражных распродажах. Я могла просто гулять по городу, увидеть объявление и пойти по нужному адресу. Обычно распродажа происходила

так: ты заходишь в дом, и все, что там есть, продается: начиная от кровати и заканчивая вешалками в шкафах. Я набирала все, что мне нужно: чайник, вилки, кружки, скатерти. На выходе получалось не более 15 долларов. Цены такие низкие, потому что людям нужно очень быстро съезжать и необходимо поскорее избавиться от вещей.

В новой квартире у нас началась самая настоящая американская жизнь. С утра мы завтракали яичницей и молоком с хлопьями, отправлялись пешком, а впоследствии на велосипедах, в офис. Туда приходили самые интересные люди Кремниевой долины и рассказывали о способах ведения своего бизнеса. Преподаватели занимались с нами всем, чем только можно, начиная от маркетинга, программирования, развития продукта и заканчивая способами иммиграции в США. Дни завершались посиделками с ребятами из акселератора, поездками в близлежащие города и походами по офисам топовых компаний Долины.

Обещанные инвестиции в 100 000 долларов нам перевели не сразу, а только через два месяца. Из этих денег около 25 000 долларов ушло на оплату программы — это стандартные условия: тебе дают 100 000, но приходят на счет всего 75 000. Два месяца мы ждали перевода, регистрировали компанию, открывали счета и жили в рамках очень ограниченного бюджета. Но все это заставляло нас быть более креативными, особенно когда встал вопрос покупки средств передвижения.

## КВЕСТ № 2

### «АВТОМОБИЛЬ МЕЧТЫ С ЛИМИТОМ В 3000 ДОЛЛАРОВ»

Сначала мы купили велосипеды в *Walmart*, самые дешевые, за 30 долларов, которые довольно быстро полопались. В общем, мы на собственном опыте убедились, что без машины в Америке никуда. Несмотря на то, что продуктовый магазин был в пешей доступности, но продукты на неделю на троих взрослых людей на велосипеде не увезешь. Поэтому было принято решение купить автомобиль. Нужно было уложиться в бюджет — 3000 долларов.

Мы искали варианты на сайте объявлений *Craigslist*, посещали различные ярмарки, где продавали автомобили. У нас было два пути: либо мы быстро покупаем какой-нибудь очень старый фордик или тойоту, либо тратим время и ищем выгодные предложения на машины поновее. Такое предложение нашел Дима Пистоляко: оказалось, что можно купить старую полицейскую машину, черно-белую, со значками шерифа на дисках. От настоящей она отличалась только тем, что там не было опознавательных наклеек, решеток сзади и мигалки с сиреной.

Обычные американцы с подозрением относятся к списанным машинам и редко покупают их. Но у нас не было выбора, мы арендовали автомобиль и поехали в небольшой городок через залив покупать полицейскую машину.

Нас встретил араб в национальной одежде, показал две машины. Нам очень повезло: прямо перед нами приехал



другой покупатель — механик-коллекционер. Он долго проверял автомобиль и пришел к выводу, что с машиной все в порядке, но она его не впечатлила и для его коллекции не подходила.

Мы с ним посоветовались, объяснили, что тратим на автомобиль последние деньги. Он уверил, что брать можно, и мы торжественно подписали бумаги в какой-то коморке.

Машина была списана и пущена с молотка, поэтому номеров на ней не было — получить их нужно было в течение десяти дней в *DMV* (Департаменте автотранспорта Калифорнии). Мы думали, что отправимся туда, когда сможем, через несколько дней. Но не тут-то было. На каждом шагу нас останавливали полицейские и спрашивали, откуда у нас машина и где номера — уж слишком подозрительно мы выглядели. В итоге мы пошли получать их чуть ли не на следующий день, потому что передвигаться по городу в таком режиме было невозможно.

Но потом эта машина приносила нам только удачу. Часто люди подходили сфотографироваться, все хотели на ней покататься, а мы стали легендой в нашем городке и прослыли «русскими, которые ездят на полицейской машине».

Случались и интересные истории. Например, как-то раз Дима Кравчук сел за руль — у него были права, но практики вождения почти не было. Он медленно ехал по пустым улицам ночного Маунтин-Вью, где-то 20 км/ч. Теперь представьте реакцию людей: глухая ночь и медленно-медленно едет полицейская машина: в темноте не сразу было понятно, что она списанная. Наверняка все подумали, что мы кого-то преследуем, и за нами

на трехполосной улице выстроилась огромная череда машин, которые просто ждали, когда «шериф» Дима наконец доедет до нашего дома и свернет во двор.

Другая история связана с окончанием программы. У нас был выпускной, а в акселераторе он проходит так: выпускники выступают перед аудиторией в 700 человек — топовыми инвесторами Кремниевой долины, которые приходят отобрать стартапы для инвестиций. Конкурс сумасшедший, участвуют 28 компаний, и у каждой свои успехи и достижения.

На этом мероприятии очень важно выделиться. Нам очень повезло: мы выступали в первой пятерке, то есть во время нашего выхода инвесторы еще не сильно утомились и слушали внимательно.

Но Дима Пистоляко придумал, что нам нужно произвести впечатление в самом начале мероприятия. Выпускной проходил в Музее компьютерной истории в Маунтин-Вью. Это знаковое место, и Дима специально поехал туда за день — договориться, чтобы мы прямо у входа поставили нашу полицейскую машину, которую мы заблаговременно обклеили наклейками с логотипом *LinguaTrip*. На автомобильные нормальные наклейки у нас денег не было, поэтому мы использовали обычные бумажные. Тогда мы сильно испортили машину — на жаре клей расплавился и, очевидно, смешался с верхним слоем краски: наклейки потом было уже не отодрать.

В общем, машина была обклеена, украшена шариками нашего фирменного голубого цвета и припаркована на самом видном месте. Многие инвесторы фотографировались на ее фоне, спокойно мимо никто

не проходил. Заодно все сразу и узнавали, что есть такой стартап — *LinguaTrip*.

Основные ресурсы для новичков:

1. *Hotpads.com* и *Craigslist.org* — основные сайты для поиска жилья в аренду.
2. *Bank of America* открывает счета физическим лицам по туристической визе.
3. *Silicon Valley Bank* открывает счета стартапам с иностранными фаундерами, если в компанию инвестировали американские венчурные фонды.
4. *Geico* делает страховку для автомобиля даже тем, у кого нет местных водительских прав.
5. Вещи для дома дешевле всего покупать на гаражных распродажах (*garage sales*), они обычно проходят на выходных.
6. Дешевую одежду и обувь можно купить в благотворительных магазинах сети *Goodwill*, у них также есть департаменты с мебелью. Туда же можно сдать все, если вы уезжаете и хотите избавиться от вещей.

# ГЛАВА 3

## КАК ПОЛУЧИТЬ ВИЗУ И ГРИН-КАРТУ ДЛЯ ТАЛАНТЛИВЫХ ЛЮДЕЙ

---

*Большинство предпринимателей Кремниевой долины находятся в Америке по визе O-1 — визе для экстраординарных людей. Точная информация по визам и грин-картам дана на сайте [uscis.gov](https://uscis.gov), а в этой главе я расскажу о нюансах, с которыми столкнулась в процессе получения этих документов.*

---

Советы от бывалого иммигранта по категории талантливых людей:

- займитесь пиаром себя и своей компании заранее. Услуги пиар-агентств, которые делают публикации для получения виз и грин-карт, очень дорогие;
- для получения O-1 визы вам нужен работодатель в США: им может быть ваша компания, но вы не должны владеть большей ее долей (другие акционеры должны иметь возможность большинством голосов вас уволить);
- хороший юрист берет дорого, но не стоит экономить на нем;

- для грин-карты EB1 работодатель не обязателен;
- если есть возможность публиковать научные статьи от своего имени — делайте это, даже если это публикация в университетском сборнике. Все это можно будет включить в ваш пакет документов;
- участвуйте по максимуму в олимпиадах и курсах, подавайте везде заявки, даже грамота об участии может сыграть положительную роль.

Заканчивалось наше обучение в акселераторе. Мы получили еще немного денег от ангелов-инвесторов, с которыми познакомились во время программы и демо-дня — выпускного дня в акселераторе. Стало понятно, что компанию все-таки стоит оставлять в США и нам тоже нужно переезжать. Сумасшедшая скорость развития бизнеса зарядила нас мотивацией, мы наконец почувствовали собственные возможности.

У нас уже была встреча с иммиграционным юристом, и он нас не обрадовал: «Ребята, если у вас нет магистерского образования в США, то шансов на визу у вас почти нет».

Это нас очень огорчило: компанию мы зарегистрировали, с инвесторами отношения наладили — было бы нелепо все бросить и уехать.

Я подумала, что, возможно, есть смысл пообщаться с другими русскими, порасспрашивать, как они перебрались в Штаты. Мы познакомились с Димой Думиком — первым человеком из России, который попал в *500 Startups*. Мы были вторыми. Дима стал нашим проводником в мир

русских предпринимателей в Кремниевой долине. Он уже больше года жил в США и рассказал, что большинство предпринимателей Долины находятся в Америке по визе О-1: это виза для людей с экстраординарными способностями.

И пока еще не все юристы просекли фишку, что эту визу можно получить просто выпустившись из хорошего акселератора. Дима посоветовал своего юриста, Питера, после разговора с которым у меня появилась уверенность, что я получу визу без проблем. И я начала собирать документы.

У О-1 визы есть несколько критериев. Если вы проходите по трем из них, визу вы получите.

### 1. Наличие Нобелевской премии или другой значимой премии

У меня была знакомая, которой присудили премию «Кинотавра» — и это было засчитано. Этого пункта, кстати, достаточно, но понятно, что далеко не у всех есть Нобелевская премия.

### 2. Наличие публикаций в прессе о вас

Мне с этим пунктом повезло. Как только мы приехали в Кремниевую долину, о нас написало бизнес-издание *TechCrunch*, затем *Business Insider*, а также другие американские издания и русская пресса. Российский стартап попал в Кремниевую долину — тогда это было

в диковинку, поэтому меня постоянно просили дать интервью. Хотя еще буквально за три месяца до этого, когда мы работали в Санкт-Петербурге, никто не хотел про нас писать. А теперь нам был посвящен целый разворот в «Деловом Петербурге»: кстати, по забавному стечению обстоятельств, интервьюировала нас бывшая одноклассница Димы Пистоляко.

### 3. Рекомендации от людей, которые добились успеха в вашей сфере деятельности

По этому критерию мы тоже подходили. Как-то раз наш новый друг Дима Думик пригласил нас на чай, и мы оказались в одной компании с известным блогером Ильей Варламовым и его приятелем Максимом. Илья сказал, что хочет найти какой-нибудь интересный контент для блога, и попросил нас помочь: мы ведь уже местные и можем устроить ему экскурсию в офис какой-нибудь классной компании. У меня была знакомая в *Airbnb*. Я написала ей и попросила устроить небольшой тур для популярного блогера из России. Я предполагала, что реализовать такую мини-экскурсию будет довольно сложно: нужно было получить разрешение на съемку от руководства. Но услышав, что это сам Илья Варламов, она ответила: «Вас встретит наш главный человек по Европе — Андрей Вербицкий — и проведет вам экскурсию».

Тогда я сорвала тройной джек-пот. Во-первых, я сняла Варламова для своего зарождающегося блога на *YouTube*. Во-вторых, где-то за год до этого мы узнавали, сколько стоит реклама в его блоге, и, если не ошибаюсь, сумма была шестизначная, а теперь и мы попали в его блог просто так. В-третьих, я познакомилась с главой европейского

отделения *Airbnb*. Именно Андрею Вербицкому я написала через две недели после знакомства и попросила его дать мне рекомендации для визы. Он ответил: «Марина, но я же вас почти не знаю, что я могу написать?» Я ответила, что напишу все сама, а от него требуется только логотип *Airbnb* и подпись. Рекомендация была у меня в кармане.

Следующую рекомендацию дал Сергей Бурков — он запускал *Google* в России, а потом переехал в Кремниевую долину и стал ментором в *500 Startups*. Также удалось получить рекомендации от учредителей *500 Startups* Дейва Макклюра и Кристин Цай.

Пятая рекомендация была от одного из наших недавно появившихся эдвайзеров, который помогал нам с развитием проекта. Он отвечал в *Airbnb* за международное развитие, мы познакомились с ним через акселератор. В *Airbnb* он отвечал за международное развитие и давал нам очень полезные практические советы.

#### 4. Ваши публикации

Здесь мнегодились все мои научные статьи, которые я писала в университете. Мой папа, кандидат технических наук, всегда говорил, что и мне нужно публиковаться. Я не понимала, зачем мне это, ведь я не планировала строить карьеру в науке. Но вот момент настал — мои статьи мнегодились.

Я перевела их на английский язык и приложила к остальным документам. Хорошо, что статьи были на экономическую тему и соответствовали моей заявке, ведь



я претендовала получить визу как экстраординарный предприниматель.

## 5. Членство в организациях, в которые сложно попасть

*500 Startups* — это как раз организация, в которую крайне трудно вступить. Студентами Стэнфорда становятся примерно 5 % абитуриентов, в *500 Startups* пробивается 1 % соискателей. Это официальная статистика, которую можно было найти в источниках и приложить к документам.

## 6. Высокая зарплата (выше средней)

С этим пунктом возникли некоторые сложности. В США средний топ-менеджер, особенно в Кремниевой долине, получает минимум 100–120 тысяч долларов в год. А вы помните, что у нас было всего 75 тысяч инвестиций на троих. Мы привлекли небольшую сумму у других инвесторов, но все равно такую зарплату платить самим себе мы не могли.

Тогда я уточнила у своего юриста, что я могу сделать. Он ответил, что на тот момент средняя зарплата по стране составляла 35 000 долларов в год. Мы могли рассчитывать на получение визы, озвучив сумму в 50 тысяч.

Есть еще критерий, по которому вы должны предоставить доказательства, что были членом жюри на каких-нибудь профессиональных конкурсах. Но я на тот момент ничего

больше предоставить не могла, поэтому было решено отправить то, что я смогла собрать. Еще я приложила результаты своих экзаменов (*TOEFL* и *GMAT*) и подтверждение, что меня приняли в американские университеты с полным финансированием. Я не знаю, повлияло ли это на решение выдать мне визу, но никаких дополнительных документов у меня не запрашивали, хотя это происходит довольно часто.

Я решила подавать документы на визу в августе, подготовила все и отправила в октябре 2015 года. Потом пришлось уехать обратно в Россию, потому что дольше оставаться в стране по нашим туристическим визам было нельзя. Мы вернулись домой и с нетерпением ожидали ответа.

Свой кейс можно отслеживать на сайте иммиграционной службы — их страница была первой закладкой на моем компьютере, и каждый вечер я проводила ритуал: заходила туда, чтобы увидеть приятную или неприятную новость.

Мой юрист сразу сказал, что на скорое решение не стоит надеяться — должно пройти месяца два. За ускорение я не платила, ведь подавать заявку и так довольно дорого: за услуги юриста я заплатила 6000 долларов, за сборы и пошлины — 2000 долларов, а ускорение стоило бы мне еще 2000–2500 долларов.

В тот ноябрьский вечер я снова зашла на сайт и увидела волшебные слова: «*Your case has been approved*». Я позвонила домой и завопила в трубку: «Мама, я американка!» Мама приехала ко мне в офис, мы безумно радовались и постоянно обнимались. Это действительно было очень

значимым событием: я официально была признана экстраординарным человеком в США.

Оставалась небольшая формальность: проставить эту визу в паспорте и отправиться обратно в Америку. Собеседование в посольстве мне назначили на декабрь. Американский юрист прислал мне стопку документов, необходимых для собеседования. Все бумаги нужно было предоставить на двух языках: английском и русском.

Собеседование проходило немного не так, как мне описывал юрист. Он говорил, что там просто убедятся, что я это я, что я действительно делала все, что указала в кейсе, — это чистая формальность. На деле же сначала человек из посольства не мог понять, что у меня за тип визы, расспрашивал, уверена ли я, что ничего не перепутала и правильно оформила заявление. Он ошарашил меня вопросом: «Что же в вас такого экстраординарного?» Я моментально забыла обо всех достижениях, у меня просто пропал дар речи. Из головы стерлось все: я забыла, что мы построили первую русскоязычную площадку по бронированию курсов, я забыла, что мы прошли самый крутой акселератор, я забыла, что нас выделили из тысячи стартапов.

Репетируйте свою речь — не только перед собеседованием в посольстве, но и перед другими важными событиями.

Тогда я смогла ответить только: «Я хороший предприниматель». Человек из посольства спросил, сколько мне лет, узнав, что 25, заулыбался и начал расспрашивать о моих

поездках в США, работе в России, но вопросы не касались конкретно моего кейса. Я понимала, что это не те вопросы и что собеседование явно идет не по плану.

Он мучил меня вопросами минут двадцать, а потом поставил в тупик такой фразой: «Я не могу найти ваш номер в системе, поэтому на всякий случай заберу ваш паспорт». Я обрадовалась — это очень хороший знак: обычно паспорт забирают, чтобы вклеить визу. Но он добавил: «На всякий случай, вот вам документ об отказе в визе. До свидания».

Я посмотрела на бумажку: отказ в туристической визе (214b). Вышла из посольства в каком-то трансе, не знала, что мне делать дальше.

Еле дождалась, пока проснется мой юрист в Америке. Я позвонила ему и объяснила проблему. Моя компания в США, все теперь в США, а я не в США, у меня нет визы, и я не могу вернуться в страну. Он ответил: «Марина, будем с тобой бороться. У меня был один такой случай в десятилетней практике, он решался год».

Паспорт мне, естественно, вернули через две недели вместе с еще одной отказной бумажкой.

Мы решили не тратить время зря и постараться максимально увеличить выручку компании, пока мы не переехали в США, и обратились к нашему новому знакомому, которому нас представили во время учебы в акселераторе, Антону Гладкову. Он тогда состоял в совете директоров компании *Aviasales* и жил в Таиланде. Мы решили поехать к нему, чтобы отточить технику продаж и набраться ума-разума у более опытной компании.

Месяц мы жили в Таиланде, но атмосфера там совсем не располагала к работе, и нам стоило гигантских усилий заставлять себя сидеть в душном номере и заниматься делами.

Через две недели после возвращения в Россию я получила письмо из посольства США: «Принесите, пожалуйста, ваш паспорт». Тогда же мне позвонил Питер и сообщил, что он разрешил ситуацию.

Не экономьте на юристе. На своем опыте я поняла, что сложные вопросы решаются только со специалистом. Он будет писать в нужные инстанции вместо вас, составляя запрос по всем правилам — а в таких случаях выше вероятность, что из посольства вам ответят. К юристу прислушаются больше, чем к вам: он американец, у него надлежащее образование.

Итак, уже в марте у меня была заветная O-1 виза на два года. Не желая больше испытывать такой стресс, практически сразу я начала готовить документы, чтобы получить иммиграционную визу EB-1 (грин-карту для одаренных людей).

Бизнес тем временем потихоньку подрастал, но проект все еще не вышел на прибыльность. Мы не хотели, чтобы наша компания постоянно зависела от чужих денег, поэтому приняли решение некоторое время пожить в России и таким образом урезать затраты.

Наконец, в ноябре 2016 года, когда наши ежемесячные денежные потоки сошлись, мы уехали в Америку, а уже

в марте 2017-го я подала документы на грин-карту. Она выдается на 10 лет, а после 5 лет проживания в Америке по грин-карте можно подавать заявку на получение гражданства.

Юрист объяснил мне, что подавать документы на грин-карту я смогу сразу после въезда в США. Нужно будет выполнить несколько формальных требований: начать платить себе зарплату, которую я указала в визовой заявке, а также пройти медицинское обследование, сделать необходимые прививки. На это у меня ушел месяц.

Грин-карта для талантливых людей не сильно отличается от визы O-1. Считается, что нужно просто продемонстрировать некоторый прогресс уже непосредственно в США.

Поэтому я заблаговременно опубликовала еще несколько статей, во время приезда в Россию успела побывать судьей на конкурсе стартапов в Высшей Школе Экономики и собрала дополнительные рекомендации. Кроме того, обо мне написали несколько крупных изданий, включая *Lifehacker*.

Но все опять пошло не очень гладко. Документы я подала в марте, оплатила ускоренную подачу. Через две недели пришел ответ, в котором мне мягко намекнули, что не такая уж я и экстраординарная. Мне нужно было предоставить дополнительные доказательства своих талантов.

Тут я запаниковала.

Я понимала, что если не получу эту грин-карту сейчас, то все пути для меня закроются. Два месяца я провела с помощником своего юриста, перебирала рекомендации, вспомнила еще о нескольких статьях, которые я писала в университете, создала профиль на *Google Scholar*, чтобы можно было вбить «Марина Могилко» и посмотреть, сколько научных материалов я написала.

В ход пошло все, я приложила даже развернутую статистику своих *YouTube*-каналов. На тот момент у меня уже было 300 тысяч подписчиков на одном канале и столько же на другом, но мой юрист сказал, что категории «блогер» нет, поэтому посольство, скорее всего, проигнорирует эту информацию.

В начале июня мы отправили все, что смогли собрать. Через два дня мне пришел ответ... Я получила грин-карту!

Карта должна была прийти мне по почте в самое ближайшее время. Мы уехали в Россию — решили, что лето проведем там, а потом вернемся в Штаты. По приезде в США произошла очень приятная ситуация. На границе я подала свою карточку, по которой могла путешествовать (*Advance Parole*), и меня увели в отдельный кабинет, чтобы проверить ее номер в системе. Потом меня вызвал иммиграционный офицер и спросил, где моя грин-карта. Я ответила, что она лежит дома в почтовом ящике, я еду ее забирать.

Тогда офицер ответил: «*Welcome home*». И протянул мне мой паспорт.

Добро пожаловать домой.

# ГЛАВА 4

## КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ РУССКОГО АКЦЕНТА

---

*Американский английский значительно отличается от британского английского. Из-за некоторых особенностей произношения американцы могут вас не понять. Если вы планируете надолго оставаться в стране, то работайте над местным акцентом, даже если вам удастся объясняться на русском английском. У кого-то работа над постановкой акцента идет быстрее, у кого-то медленнее. Но получиться может абсолютно у всех.*

*Если для вас по личным или карьерным причинам важно хорошее произношение, то начинайте оттачивать его прямо сейчас, независимо от текущего уровня языка — переучиваться потом будет гораздо сложнее, с возрастом восприимчивость мозга к таким мелким деталям ухудшается, поэтому не откладывайте акцент на потом. Смотрите американские фильмы, как можно больше слушайте речь носителей языка, говорите с собой, тренируя акцент.*

---

Мой британский акцент, над которым я работала годами, по приезде в США оказался совершенно неуместным. Например, я приходила в кофейню и просила *hot coffee*,



выговаривая по-британски, через [o], а американцы слышали только этот звук [o]. У них *hot* (горячий) читается как [хат] — через [а]. Меня могли переспросить — *hot or cold?* — я отвечала — [хот], но они слышали [o] и думали, что я говорю [колд]. Поэтому мне давали холодный кофе, а на улице и так было холодно. Приходилось объяснять заново.

Я понимала, что моя речь совсем не похожа на речь местных. Мы ходили на переговоры, где просили у инвесторов 50, 100, 250 тысяч долларов, иногда и миллион, и каждый нюанс мог стать большим недостатком. Все и так видели, что мы русские, без грин-карт. Да, мы были в процессе получения рабочих виз, но на тот момент было еще неизвестно, получим ли мы их. Мы только приехали в США, у нас не было американского образования, то есть мы для местных предпринимателей мы были просто тремя энтузиастами с туманными перспективами. Единственное, что нас с ними сближало, — это то, что нас взял самый классный акселератор.

Поэтому я попыталась стать максимально похожей на человека из этой среды.

Читала книги, популярные в Кремниевой долине: «От нуля к единице» Питера Тила и «Бережливый стартап» Эрика Риса.

Пыталась шутить, как местные, пыталась перенимать американский акцент.

Процесс шел медленно, но верно. Я слушала, как говорят люди, мысленно делала заметки и потом, дома, когда никто не слышит, пыталась изображать их речь,

американский акцент. Важно не только услышать, как правильно, но и физически повторить, чтобы запомнить на мышечном уровне: как открывается рот, куда идет язык, как ставить зубы, насколько мягко произносить звук. И это возможно точно изучить и запомнить, только когда ты один, потому что выглядит сам процесс достаточно смешно. Мой мозг снова и снова твердил мне: «Марина, а что ты вдруг начала говорить, как клоун? Что за странное поведение? Говорила вроде нормально, с привычным акцентом».

На демо-дне у меня уже был наполовину американский акцент: ушли слишком заметные особенности родного выговора, речь стала более мягкой, похожей на американскую. Сейчас, по прошествии трех лет, я могу сказать, что мой язык значительно изменился в лучшую сторону, но нет предела совершенству, я все еще продолжаю над ним работать. Посмотреть запись с моего выступления на демо-дне и послушать мой акцент в 2015 году, можно набрав в поиске *YouTube* «500 Startups *LinguaTrip*». Прогресс услышите, если сразу после этого посмотрите одно из свежих видео моего английского канала *linguamarina*.

Когда я встречала ребят, которые уже 5–7 лет (или больше) провели в Америке, я всегда удивлялась тому, что многие из них продолжали говорить с русским акцентом. Сама я с детства пыталась погрузиться в культуру, впитать как губка абсолютно все: от шуток и манер до привычек в еде. И акцент всегда казался мне чем-то обязательным, необходимым для того, чтобы интегрироваться в другую среду. Но постепенно я становилась все более толерантной к чужому мнению, понимала, что другие не обязательно должны думать точно так же, как я.

В принципе, акцент не обязательно доводить до идеала и полностью мимикрировать под местных. Главная задача — чтобы вас понимали. Как только вас перестают понимать, нужно серьезно задуматься, ведь это нарушение коммуникации. Если вы говорите с налетом русского, испанского, французского и других акцентов, то ничего страшного. Самое главное, чтобы вы могли формулировать мысли понятно и добиваться своих целей с помощью языка, но основные тонкости местного произношения учитывать необходимо.

И все же есть профессии, в которые невозможно пробиться с сильным родным акцентом. В Голливуде говорят, что хороший актер должен уметь говорить с разными акцентами: британским, американским, русским, индийским и другими. Ведь ему могут предложить самые разные роли, и американец должен будет сыграть, например, британца. Поэтому умение перенять акцент очень важно. Если актер приходит на пробы с сильным русским акцентом, то на роль американца его, скорее всего, не возьмут, если только он не покорит своим ярким образом продюсеров настолько, что под него будут готовы переписать роль.

Например, Пенелопа Крус говорит с сильным испанским акцентом, но за талант и внешность ей это прощают, тем более испанский язык уже сильно проник в американскую культуру. А вот Хью Джекман, коренной австралиец, не говорит в фильмах с австралийским акцентом — только с американским, и это огромная работа, но ведь в этом и заключается талант актера — достоверно перевоплощаться в совершенно другого человека.

В Нью-Йоркской Киноакадемии (*New York Film Academy*, мы зачисляем туда в *LinguaTrip*) со мной на курсе была девушка, которая тоже пришла учиться на режиссера. До этого она училась актерскому мастерству и даже добилась серьезного успеха у себя на родине, в Саудовской Аравии. Она решила попытать счастья в Голливуде и приехала в Америку, тем более что у нее были какие-то связи. Но девушка ничего не могла поделать со своим акцентом, и ее не утвердили ни на одну роль. Поэтому в США ей пришлось бросить актерскую игру и учиться на режиссера.

Подобные истории частенько происходят с нашими клиентами. У нас были студенты, которые заканчивали МХАТ, играли в известных театрах Санкт-Петербурга и Москвы. Они подавали заявки в университеты и топовые актерские школы: *Yale, Juilliard School*. Первый этап они благополучно проходили, потому что обычно это представление портфолио. Наши актерские школы очень сильные, поэтому на этом этапе проблем обычно не возникает.

Следующий этап — личное собеседование, а при поступлении в топовые школы нельзя пройти интервью по скайпу, необходимо личное присутствие.

Когда наши ребята приезжали на это собеседование, их просили прочитать Шекспира. Конечно же, на английском, со старо-британским акцентом. И из русскоязычных абитуриентов почти никто не справляется с этим заданием. Поэтому русские ребята, которым нужно подтянуть произношение, обычно идут в школы с менее серьезными требованиями, например в ту же *New York Film Academy*.

## СУРГУТ VS ГОЛЛИВУД

В 2016 году мы познакомились с Веней Паком. Это российский блогер, простой парень из Сургута, который очень хотел стать актером в США. Он начал совершенствовать свое произношение еще в России и приехал в Голливуд с идеальным американским акцентом! Позже, уже в Америке, он продолжал работу и дополнительно прокачал его.

Веня Пак — единственный русский, которого я знаю, приехавший в США в сознательном возрасте и сумевший полностью переработать свое произношение. У меня есть много знакомых, которые говорят почти без акцента. Но Веню от американца не могут отличить даже сами американцы.

Недавно я написала в *Instagram* пост-размышление о возможности идеально освоить новый акцент во взрослом возрасте. Я пришла к выводу, что это реально, и Веня Пак — мой главный аргумент. В комментариях многие писали, что есть исследования, согласно которым невозможно говорить на иностранном языке совсем без родного акцента. Я же считаю, что исследований может быть сколько угодно, но когда у тебя перед глазами живой пример, ты веришь ему, а не исследованиям.

Да и мой собственный прогресс подтверждает, что акцент поставить можно. Я открываю свои видео двухлетней давности на английском канале, и мне кажется, что в них снимался какой-то другой человек. Два года назад я говорила очень понятно — и для себя, и для русских, и для американцев. Теперь же, наслушавшись калифорнийцев,

я стала изъясняться более естественно, по-американски. Тогда, пару лет назад, происходил некий переход от одного акцента к другому, русский выговор еще не исчез, а американский звучал неестественно.

Если кто-то будет доказывать вам, что та или иная задача невыполнима, вспомните о Юрии Гагарине. Когда-то ему сказали: «Ты полетишь в космос». Хотя, согласно статистике, еще никто этого не делал. Если бы все ориентировались только на существующие исследования, то мы с вами до сих пор бы жили в пещерах и в мире не появлялось бы ничего нового.

Задача избавиться от русского акцента выполнима. Конечно, если у вас нет слуха, то будет немного сложнее, чем ребятам с абсолютным слухом. Но это все равно поправимо. Слух со временем будет развиваться — просто нужно больше слушать речь носителей языка. А еще лучше, чтобы знающий человек объяснил, что не так, рассказал, куда ставить язык, как получить более мягкий звук. Этим, например, занимается Веня Пак на наших интенсивах по произношению.

## ЧАСТЫЕ ОШИБКИ РУССКИХ В АМЕРИКАНСКОМ ПРОИЗНОШЕНИИ

1. В русском языке согласные буквы в словах бывают мягкими и твердыми. Поэтому есть соблазн произносить согласные буквы *n* и *l* мягко, когда после них идут буквы *i*, *y*, *e*, но в английском *n* и *l* почти всегда твердые. Поэтому *any* произносится не «эни», а похоже на «эны». Потренируйтесь произносить твердую *n* в словах *money* (деньги), *general* (общий), *many* (много), *near* (рядом) и твердую *l* в словах *believe* (верить), *really* (на самом деле), *actually* (фактически).
2. У нас есть тенденция заменять звонкие согласные на глухие. Произнесите слово *five* (я сейчас попросила маму его произнести, она сказала «файф»), но в английском правильно именно «файв». Потренируйтесь на следующих парах слов, чтобы услышать разницу: *back* (спина) — *bag* (сумка), *pick* (собирать) — *pig* (поросенок), *safe* (безопасный) — *save* (экономить).
3. Попробуйте сказать *San Francisco, Mexico* по-английски. Какой звук произнесли на конце? Мама произнесла [a]. Но нужно произносить со звуком [ou] — Сэн Фрэнсискоу, Мексикоу.

Таких особенностей очень много, начинайте их отрабатывать прямо сейчас, не откладывая акцент на потом.

# ГЛАВА 5

## КАК ПЕРЕНЯТЬ АМЕРИКАНСКУЮ КУЛЬТУРУ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

---

*Культура делового общения в России и в Америке — две абсолютно разные вселенные. Американское *Keep us posted* («Держите нас в курсе») вовсе не означает, что в вас заинтересованы, хотят слышать от вас новости, это всего лишь вежливость, деловой этикет. То есть вам тактично намекают, что на данный момент не готовы продолжить общение. В России же это расценивается (да так оно и есть на самом деле в большинстве случаев) как готовность к сотрудничеству.*

*Вот два основных правила делового общения в Америке:*

- *всегда нужно быть вежливым, улыбаться и хвалить других;*
  - *слова «нет» нужно избегать.*
-



## ЛИБО «ДА», ЛИБО НИЧЕГО

Когда в начале 2015 года Джоел Катлер (в то время он был не только сооснователем *General Catalyst*, но и работал там управляющим директором) ответил на наш деловому холодный е-мейл воодушевляющей фразой: «Вы красавцы, вы делаете крутой проект, но вы пока на очень ранней стадии», мы ликовали, прочитав его ответ, мы подумали, что дело сделано — нам ответил топовый инвестор, значит, он заинтересован! Надо лишь немного усовершенствовать проект, прислать ему свежие новости о наших достижениях через пару месяцев, и он в нас инвестирует.

Вторым человеком, который откликнулся на нашу рассылку, был Артур Костен, сооснователь *Booking.com*. Он потратил несколько часов своего времени на то, чтобы помочь нам разобраться в актуальных для нас на тот момент проблемах.

Вся эта история показывает удивительный дух Кремниевой долины, предпринимательской тусовки. Инвесторам и успешным предпринимателям несложно потратить свое время (хотя у них сумасшедший график) на начинающих стартаперов, которые им кажутся интересными.

Третьим вступившим с нами в переписку человеком был президент *Priceline Group* — Дэррен Хастон (сейчас он уже ушел с этой позиции). Мы переписывались с ним в *LinkedIn*, я задавала ему вопросы по устройству *Booking.com*, с чего нам начать, как подключать к нашему проекту школы. Он дал нам дельные советы, но от вопроса об инвестициях аккуратно увернулся.

Мы не сразу поняли, что вежливость собеседника совсем не означает, что мы подружились с ним и претендуем на поддержку. Поначалу кажется, что это прогресс и успех, все получилось, вами заинтересовались. У американцев деловое общение проходит не так, как у русских. Позже нам объяснили: вежливость — это просто вежливость. Фонды и инвесторы никогда не скажут прямо: «Слушай, твой проект — фуфло, мы не хотим инвестировать, потому что мы считаем, что ты врешь и ничего не добьешься». Такого вы не услышите нигде, все любят оставлять за собой приоткрытую дверь. В какой-то момент американцы могут просто перестать отвечать на сообщения, а потом, например, через год, написать: «Давно мы не общались...» — причем таким тоном, как будто длительного промежутка в переписке и не было.

Одна из основ американской культуры делового общения — они либо отвечают «да», либо ничего.

## КРИТИКУЙ, НО ОСТОРОЖНО!

В России критика всегда честная, никто не пытается ничего приукрасить и сгладить.

В США, если человек говорит: «Это вообще никуда не годится», его воспримут как грубияна и хама. Американцы скажут так: «Ты очень круто поработал, ты большой молодец, но я бы на твоём месте поправил это, это и это».

Переписываясь с американскими бизнесменами, я постепенно адаптировалась к этим особенностям. Мы привыкли слышать комплименты вроде *«You have an awesome project»*, *«Your company rocks»*, но понимали, что они не имеют особого значения. Простая вежливость.

Однако нам самим применить эту вежливость в работе было довольно сложно. Например, когда училась на режиссера, мы снимали наши ролики на площадках *Universal Studios*, там, где снимали «Отчаянных домохозяек» и многие известные фильмы. Преподавательница ходила за мной по пятам и все время поправляла. Например, я стояла перед камерой и снимала сцену, а в кадр попадал посторонний человек. Я говорила ему: «Извини, но ты можешь отойти?» Учительница объясняла, что это неправильно. Надо говорить: *“Excuse me, I’m really sorry, I’m in a middle of shooting. I just need a couple more minutes to wrap up, do you mind moving two feet away for just a moment? Thank you so much!”* (Извини, пожалуйста, я сейчас тут снимаю, и мне буквально нужно пару минут, чтобы закончить. Тебе не сложно на пару шагов отойти на секунду? Спасибо огромное!)

То есть нужно произнести гораздо больше слов, пятьдесят раз извиниться, попросить подвинуться, объяснить ситуацию. Но это правила делового общения, и для продуктивной и слаженной работы необходимо их соблюдать.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭТИКЕТ

Перенимать вежливость американцев или оставлять нашу лаконичность — дело сугубо личное. Но продажам у американцев стоит поучиться: продажам продукта, продажам в бизнесе, продажам себя.

Как бы неприятно это ни звучало, мы «продаем» себя каждый день: когда пишем е-мейлы в организации, пишем что-то в *Instagram*, подаем заявку в университет. Мы боремся за внимание людей, которое становится все дороже и дороже.

Обязательным элементом современной, в том числе и деловой, жизни, является электронная почта. И здесь тоже есть свои правила.

На *Quora* (англоязычный социальный сервис, где можно получить ответ от эксперта на поставленный вопрос) пишут, что в среднем на прочтение вашего е-мейла потратят 11 секунд, поэтому очень важно писать его с умом.

Что лучше всего работает в е-мейлах/личных сообщениях:

- описать, чем вы занимаетесь (одно предложение);
- почему вы пишете это письмо (очень лаконично, помните, у вас всего 11 секунд внимания получателя);
- 2–3 метрики, которые описывают ваш успех (для студентов это средний балл, результаты тестов, количество публикаций; если вы работаете на себя, укажите, кто ваши самые известные клиенты, средний рейтинг

ваших работ по отзывам, сколько заказов вы уже сделали);

- **ЧЕТКО** задайте вопрос. Что вам конкретно нужно от человека? Кстати, считается, что если вам нужны инвестиции, то просите совет. Если вы понравитесь инвестору, он сам предложит деньги.

Типичное письмо инвестору (такое мы рассылали в начале 2015 года):

Hi Mark,  
My name is Marina, I co-founded [LinguaTrip.com](#) — a study abroad booking platform. We have graduated from ITMO Startup school.

Our key metrics:

- GMV \$10K
- Growing 25% MoM
- 100 customers monthly

We are currently raising our series Seed (aiming to raise \$1M).  
I was wondering if you have time to grab coffee next week?  
Wanted to hear your feedback on what we do.

Looking forward to hearing from you,

Marina

## Перевод:

Привет Марк,

Меня зовут Марина, я соучредитель платформы по бронированию обучения за рубежом [LinguaTrip.com](http://LinguaTrip.com). Мы только что выпустились из стартап-школы при ИТМО.

Наши метрики:

- оборот — 10 000 долларов в месяц;
- рост — 25 % в месяц;
- 100 клиентов в месяц.

Мы сейчас привлекаем посевные инвестиции (планируем «поднять» миллион долларов). Я хотела бы узнать, найдется ли у вас на следующей неделе время, чтобы выпить с нами кофе? Очень хотелось бы услышать ваши впечатления о нашей компании.

Жду вашего ответа,

Марина

Подпись в конце е-мейла тоже должна продавать, вот пример моей:

**Marina Mogilko**

Co-founder [LinguaTrip](http://LinguaTrip), [Fluent.express](http://Fluent.express)

YT: [LinguaMarina \(EN\)](#)

YT: [Silicon Valley Girl \(EN\)](#)

YT: [Marina Mogilko \(RU\)](#)

Forbes Russia Contributor

IG: [@linguamarina](#)

Twitter: [@linguamarina](#)

LinkedIn: [MarinaMogilko](#)

One of: [16 Women Founders Making Moves in Tech](#)

#5. БЛОГ, ПРИНОСЯЩИЙ БОЛЕЕ  
5000 ДОЛЛАРОВ В МЕСЯЦ



# ГЛАВА 1

## КАК ЗАВЕСТИ БЛОГ И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

---

*В наше время, когда любому из нас доступны мобильные телефоны, в которых есть камера, соединение с интернетом и возможность мгновенно делиться полезной информацией с аудиторией, при желании каждый, кому есть что сказать, может стать блогером. Заводя свой блог вы, по сути, становитесь медиакомпанией: у вас есть канал вещания, своя аудитория, и вы сами выбираете, какую передачу в какое время суток запустить в эфир. А завладев вниманием людей, вы сможете продавать им свои услуги и при этом не тратить деньги на рекламу. Чем более качественный контент вы предоставите, тем больше подписчиков вы получите.*

---

## ЦЕНА ВНИМАНИЯ

Чтобы начать вести блог, вам не нужно уходить с работы или брать долгосрочный отпуск. Просто вечером приходите домой и снимайте или пишите пост. Я очень люблю, создавая очередной пост для *Instagram*, представлять, что я Кэрри Брэдшоу из «Секса в большом городе»: сажусь напротив окна, открываю ноутбук и начинаю изливать мысли. А потом они потихоньку оформляются во что-то более читабельное и полезное.



Если бы, когда мне было 20 лет, кто-то посоветовал мне достать камеру и снимать, я бы стала блогером-миллионником. Потому что все старожилы сети, вроде Кати Клэп, Марии Вэй, как раз начинали на заре *YouTube*, и это одна из причин их невероятной популярности.

Задумав ведение канала в 2015 году, я переживала о том, что скажут мои одноклассники, одноклассники. Мне казалось, что это нелепо. Еще вчера я, как девочка-цветочек, постила в *Instagram* повседневные фотки, а сегодня вдруг пишу какой-то серьезный пост о бизнесе. Своим *YouTube*-каналом я не делилась очень долго, рассказала о нем в соцсетях только после первой тысячи подписчиков.

В 2015 году, когда я начинала развивать свой *Instagram*-аккаунт, мне предлагали рекламу, после которой приходило энное количество подписчиков, и один подписчик обходился в 20–30 копеек. Сейчас я считаю рекламу успешной, если подписчик обошелся мне в 3–4 рубля, потому что 5–6 рублей — это уже дороговато. Внимание с каждым днем становится дороже. Я вижу это и в *Facebook*, и в *Google Adwords*.

С каждым днем на любой площадке становится все сложнее и сложнее раскрутиться, но все же лучшее время начать вести блог — прямо сейчас. Чем дольше вы будете ждать, тем сильнее будет конкуренция. В *Instagram* появились уже и блогеры-врачи, и биологи, и юристы, и диетологи, и бухгалтеры, но до сих пор есть незанятые ниши. Поэтому, если вы хотите начать, просто начните.

Естественно, не каждому дано стать успешным блогером: некоторым людям просто не свойственно делиться деталями своей жизни. Но если вы чувствуете, что вам есть что сказать, все же попробуйте. Вспомните историю, как ролик Вероники во «ВКонтакте» сподвиг меня поступить в американский вуз, без этого «знака», вполне возможно, я так и не решилась бы поступать в университет в США. Я считаю, что если мои видео сделали лучше хоть одну жизнь, это значит, что я сняла его не зря.

Важный момент: мы все боремся именно за внимание. Если мы говорим про компанию, про начало бизнеса, то внимание аудитории необходимо. Меня раньше спрашивали: «Вы же не конкурируете с сервисом N в сфере изучения английского?» Я отвечала, что мы конкурируем со всеми, даже с Первым каналом и «Вечерним Ургантом», с блогерами, которые работают для детей, с фуд-блогерами. Потому что все мы боремся за ограниченное внимание нашей аудитории. Человек после работы приходит домой и выбирает, что посмотреть: Маринин канал или какую-нибудь передачу по телевизору, и его необходимо заинтересовать, привлечь на свою сторону. Это и есть борьба за внимание, и чем более качественный контент вы можете дать, тем больше подписчиков получите.

## «ЕСЛИ ВАС НЕ СУЩЕСТВУЕТ В СОЦСЕТЯХ, ТО ВАС НЕ СУЩЕСТВУЕТ ВООБЩЕ»

Значительное внимание сейчас уделяется личному бренду. Мне очень нравится фраза: «Если вас не существует в соцсетях, то вас не существует вообще». Кто-то может со мной не согласиться, сказать, что это не так важно. Но я замечаю, что, если человек на пару недель пропадает из моей ленты, ничего не постит, ничего не пишет, я потихонечку о нем забываю. Раньше мне казалось, что, если я не буду публиковать много постов, я стану таинственно-привлекательной и все будут гадать, кто же я и чем занимаюсь.

На самом деле все гораздо проще: людям плевать на вашу жизнь. Вы даете им ценную информацию — они радуются, не даете — они просто о вас забывают и переключают внимание на кого-то другого.

Когда я начинала вести свой канал, в русскоязычном сегменте *YouTube* практически не было информации о том, как поступать в США, как готовиться к экзаменам. У меня было ощущение, что я одна во всем этом варюсь и никто из постсоветских стран подобными вещами не занимается. Я решила, что ребятам из СНГ будет полезно, если я запишу свои впечатления об экзаменах.

Мое первое видео было посвящено сдаче *GMAT*. К записи я никак не готовилась — тогда я вообще не знала, что это

нужно делать. Я взяла телефон, поставила его на ручку от оконной рамы, попросила маму не сильно греметь кастрюлями на кухне, потому что я занимаюсь кое-чем важным. Красиво подвинула шторку и начала рассказывать, как сдала экзамен. Это происходило в конце декабря: я сдала *GMAT* 24-го числа, а 27-го записывала видео.

Я назвала свой ролик «Как сдать *GMAT* на 700 баллов». Я не разбиралась в *YouTube*, поэтому всякие «посевы» и «продвижения» для меня были пустыми словами. Я решила, что просто оставлю ссылки на видео в парочке тематических групп во «ВКонтакте».




Мою запись опубликовали группы про Америку и изучение английского языка, и под роликом набралось где-то 300 просмотров. Я очень радовалась этим скромным цифрам.


Потом я записала видео об экзамене *TOEFL*. Сдала его я 12-го января, а через три недели узнала результат. В ролике я рассказала, как сдала *TOEFL* на 117 баллов.



И тут, как вы помните, нам пришло приглашение в акселератор для стартапов. Мы получаем 100 000 долларов, уезжаем в Кремниевую долину — и я понимаю, что вот сейчас-то контент и пойдет. Более того, я уже поняла, на канале можно и заработать — я еще не рассказывала в видео нашей компании, но благодаря блогу меня нашли две студентки, которым я стала помогать готовиться к *GMAT*.


Блог — лучшая реклама вашего бизнеса, а зачастую и самая эффективная.

В 2013 году, когда *Instagram* и *YouTube* еще не были в таком тренде, как сейчас, я активно читала и изучала блоги на *Livejournal*. В то время мне нравилась Божена Рынска, и я решила заказать у нее рекламу, пока она находилась в Лондоне. В своих постах она рассказывала, что занимается английским и он у нее никак не идет. Я договорилась с нашими партнерами о бесплатных занятиях и предложила их Божене в обмен на рекламный пост.

  LIVEJOURNAL 

 BECKY\_SHARPE [SUBSCRIBE](#) ☒ READABILITY

 becky\_sharpe ( becky\_sharpe) wrote,  
2013-04-18 17:51:00



Английский язык на летних каникулах

Я продолжаю учить английский с преподавателем своих коммерческих партнеров MP Education . Очень жалею, что родители не учили меня языку с детства, потому что с возрастом все-таки тупеешь, голова уже не так работает, не так все запоминаешь хорошо. Есть средства, нет - ребенка все равно надо отдавать в английскую школу.

Оказалось, что IELTS, на который меня натаскивали в Лондоне, академический, для поступления в университеты в том числе, и что для экзамена на визу предпринимателя или рабочую визу нужен обычный IELTS. Это меня подуспокоило, потому что академический IELTS изобилует текстами про

- флору и фауну Антарктиды
- Снегоформирующие машины
- Тарифы на потребление электроэнергии
- Химические открытия
- Биография Бисмарка и тому подобное.

Тексты профессиональные. И потому IELTS, по моему мнению, несправедливый тест. Вот смотрите: если я поступаю на исторический, то вехи политического пути Бисмарка - это сюда.

К моему удивлению, она очень быстро ответила. Божена согласилась, и мы должны были предоставить ей индивидуальные занятия с преподавателем и такси до школы. Мы все устроили, она занималась английским в школе в Гринвиче и написала о нас очень хороший отзыв. В то время мы еще были компанией *MP Education*, она рассказала, что через нас можно записываться на языковые курсы за рубежом и прокачивать английский.

В то время я сама работала с клиентами в нашем офисе в Москве — это было помещение без окон, примерно 7 м<sup>2</sup>, два стола, маленький шкафчик и зеркало. Перед офисом был «традиционный» коридор с драным линолеумом. На следующий день после рекламы в этом коридоре выстроилась огромная очередь из читателей блога Божены — они пришли к нам бронировать поездки. Все клиенты приходили с конкретными пожеланиями и готовы были внести предоплату. К нам пришли люди, которые знают, чего хотят, потому что Божена написала цепляющий и понятный пост.

Стало понятно, что надо развиваться с помощью блогеров — эта ниша еще не была перенасыщенной, реклама не отталкивала. Потом я узнала про *YouTube*-блогершу Машу Троцко из Санкт-Петербурга. Мы решили сотрудничать с ней и отправить ее в Англию на курсы. Мы смогли договориться с лондонской школой о бесплатных занятиях и оплатить Маше и ее молодому человеку билеты. У ее канала на тот момент было 68 000 подписчиков.

После выхода ролика Маши, где она рассказывала о нашей фирме, все повторилось. Теперь народ повалил в наш питерский офис. Только аудитория была другой: Божену читали взрослые люди, которые пришли к нам,

чтобы отправить учиться за границу своих детей или улучшить профессиональный английский. От Маши пришли в основном молоденькие девушки в норковых шубках и с сумочками от *Louis Vuitton*, что тоже было прекрасно.

## ОБЗОР ПЛОЩАДОК ДЛЯ БЛОГИНГА

Одна из самых популярных и быстроразвивающихся площадок на данный момент — это *Instagram*. В России он очень хорошо развит, особенно для контента: люди действительно читают подписи под фото. Раньше все просто пролистывали дальше, а сейчас фотография без подписи — это моветон, подписчики хотят информации.

Вторая площадка — это *YouTube*. Про него я подробнее расскажу в следующей главе.

Третья площадка — *Facebook*. На *Facebook* сейчас алгоритмы «заточены» на продвижение видео, но есть одна особенность: обычно люди сидят в *Facebook* на работе или в университете, то есть там, где они не могут включить звук. Поэтому очень важно делать субтитры к видео. И ни в коем случае нельзя давать ссылку на какой-то сторонний ресурс, например, на *YouTube* или на свой сайт, потому что тогда ваш пост никогда не поднимется в ленте. *Facebook* очень не любит, когда пользователей переманивают на другую платформу. Также в *Facebook* можно традиционно постить фотографии и писать текст.

Еще одна активная площадка — *Twitter*. Он очень популярен в США, особенно среди тех, кто интересуется политикой и финансами. Если вы мастер сокращать свои мысли до 280 знаков, то эта платформа для вас. Растить на ней можно за счет хайпа: все говорят про Оскар — пишите пост про Оскар с соответствующими тегами; все говорят про концерт Бейонсе — пишите про Бейонсе.

Невозможно сделать одно фото и запостить его во все социальные сети — у каждой платформы есть свои особенности, и это нужно учитывать при создании контента.

Важно создавать действительно интересный контент, а не просто засорять ленту. Когда я чувствую, что у меня нет вдохновения, я просто не делаю пост. Дело в том, что социальные сети анализируют предпочтения пользователя, запоминают, на каких блогах он задерживает взгляд, что лайкает и комментирует, досматривает ли видео до конца, а чей контент просто пропускает. Например, если на *YouTube* какой-то человек пропустит мои видео пять-шесть раз, я просто пропаду из его ленты.

Задача блогера — не постить по 50 бессмысленных видео в день, а выкладывать качественный контент.

Еще одна соцсеть, которая очень развита в Америке среди тинейджеров, — это *Snapchat*. Она так и не взлетела в России, но в США в ней сидят пользователи в возрасте от 12 до 18 лет. Если вы хотите общаться



с американскими подростками или вам хочется привлечь эту аудиторию, можете попробовать делиться контентом в *Snapchat*. Но помните, что там лучше всего заходит веселый, ненапряжный контент.

## **ПЯТЬ ПРИЧИН, ПОЧЕМУ ВАМ НУЖНО ЗАВЕСТИ БЛОГ ПРЯМО СЕЙЧАС**

1. Своя медиаплощадка, через которую вы сможете мгновенно доносить информацию или позицию до сотен и тысяч людей.
2. Плюсики в карму — ваши видео действительно могут менять жизни других людей к лучшему.
3. Блог — это отличный инструмент для продвижения вашего бизнеса, который зачастую дешевле, чем традиционная реклама.
4. Неограниченный доход и множество источников монетизации.
5. Популярность. Желание доминировать заложено в нас природой, нет ничего стыдного в том, чтобы хотеть славы.

# ГЛАВА 2

## КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ YOUTUBE-КАНАЛ

---

*Главное в любом большом деле, в том числе в блогинге, — начать. Помните о «правиле пяти секунд»: если вам пришла в голову какая-то идея, лучше начать реализовывать ее в течение пяти секунд, пока мозг не успел придумать, почему вам не нужно ее воплощать в жизнь. Поэтому ваша задача — не затеять тут же уборку в комнате или срочно отправиться в магазин. Сразу начинайте; если есть желание поделиться — делитесь сейчас. В погоне за совершенством можно никуда не прийти вообще.*

*Если вы хотите завести блог, отложите сейчас книгу, возьмите в руки телефон и выговоритесь на ту тему, которая вас волнует, забыв о разрешении камеры и количестве пикселей.*

---

Начинала я в конце декабря 2014 года, к середине марта, когда я выпустила несколько видео, у меня появилась первая тысяча подписчиков. Даже в эту цифру я не могла поверить, для меня это был нонсенс.

Осознание того, что меня смотрит тысяча человек, мотивировало меня продолжать делать новые видео.

И не важно, что до сотен тысяч просмотров было еще далеко — я хотела делать что-то для людей.

Если у вас нет стартового капитала, будьте готовы к тому, что успеха на *YouTube* вы добьетесь не сразу. У меня денег для вложений не было, поэтому развивался канал относительно медленно.

Подписавшимся на меня ребятам были интересны темы про переезд, про обучение за рубежом. Поэтому, когда мы поехали в Кремниевую долину, я могла показать им все это на своем живом примере.

Летом 2015-го я решила снять наш процесс покупки машины в США. С нашим ограниченным бюджетом нам хватило денег на покупку списанной полицейской машины за 2700 долларов. Специальными знаниями — как называть видео, как делать обложку — я не владела, просто сняла весь процесс на телефон и поставила на превью фотографию, которую мне предложил сам *YouTube*.

И тут произошло что-то невероятное. Это видео выстрелило! К тому моменту меня предупредили: пока у меня маленький канал, все будет хорошо, мне будут писать только добрые отзывы, но, как только канал начнет расти, нужно готовиться к хейту. Меня это не напугало, но, когда действительно повалились злобные комментарии, я поняла, какую цену приходится платить за успех.

Но в неожиданном хайпе была и приятная новость — довольно быстро количество моих подписчиков выросло до 10 000. И стало окончательно ясно, что ведение канала

заслуживает особого внимания, ведь многие клиенты узнали о нас именно благодаря моему блогу.

Я поставила себе цель: раз в неделю выпускать новое видео. В первый год весь процесс создания ролика занимал у меня 20 минут. Я ставила телефон перед собой, наговаривала что-то, на следующий день в офисе *500 Startups* монтировала видео в *iMovie* и выкладывала его прямо с телефона.

Все больше и больше знакомых, вдохновившись моим примером, просили меня помочь им с началом собственного блога. Ниже я собрала самые частые вопросы, на которые я отвечаю тем, кто только начинает.

## КАК НАЙТИ СВОЮ ТЕМУ

Первая проблема многих начинающих блогеров в том, что они не знают, о чем писать и снимать видео. А ответ очень прост: писать нужно о том, в чем вы разбираетесь лучше других.

Уже пройдя через несколько языковых школ, я смотрела ролики, в которых люди рассказывали об учебе за рубежом, и думала: «Я знаю больше про экзамен *TOEFL*! А в видео про *GMAT* забыли про время, отведенное на задания, рассказать!» И я решила направить свою энергию не на комментарии под чужими видео, а в создание собственного контента. Поэтому стала в красках рассказывать о своем опыте, когда сдала языковые экзамены.

Я была уверена, что у меня выйдет классный и понятный людям рассказ.

Подумайте, о чем вас часто спрашивают друзья, какие тонкости вашей профессии будут интересны другим. Я, например, люблю читать блоги врачей или лайфхаки профессиональных стилистов.

Подумайте о том, чем вы любите заниматься, что у вас хорошо получается. Это может быть даже какое-нибудь детское хобби, которое вы когда-то забросили. Сейчас вы можете к нему вернуться и снимать видео об этом.

## НА ЧТО И КАК СНИМАТЬ

Вторая проблема связана с технической стороной. Отсутствие профессиональной камеры — это отговорки. Все телефоны сейчас оснащены камерами, и сделать фото или видео вполне приличного качества с ее помощью возможно.

Если вам все хочется делать на высоком уровне, вы можете заказать фотосессию с фотографом. Я иногда так делаю — беру с собой чемодан одежды, несколько резинок и заколок, чтобы менять прическу, мы идем с фотографом по Сан-Франциско и делаем 20–30 снимков за день, а переодеваюсь я во всяких укромных местах, магазинах, подъездах.

Этих фотографий мне хватает примерно на половину месяца.

Кстати, я заметила, что лучше всего заходят мои видео, записанные без подготовки. Да, обычно я изучаю материал, пишу скрипт, но больше просмотров набирают ролики, в которых я импровизирую и просто делюсь своим опытом. В такие моменты внезапного вдохновения информация просто выплескивается из меня без всякой специальной подготовки. Видео про *TOEFL*, *GMAT*, поступление в зарубежный вуз я записала, просто поговорив со зрителем как с другом.

На *YouTube* сейчас приходят люди с телевидения: с дорогой техникой, звездами экрана, со сценариями, написанными профессионалами. Недавно я узнала у одного блогера, который много внимания уделяет качеству своего контента, что один выпуск обходится ему примерно в 500 тысяч рублей. Это включает работу съемочной команды, монтажера, сценариста. Но поверьте, денежные вложения во влог далеко не всегда коррелируют с количеством просмотров и качеством аудитории — приступайте к делу сейчас, не тратьте полгода и больше в ожидании, что накопите денег или познакомитесь с телевизионной звездой.

Не забывайте, что самое главное в блогерском деле — начать как можно раньше и постить регулярно. О вас забывают, когда вы пропадаете надолго. В *Instagram* я советую обновлять контент раз в день, на *YouTube* можно делать это пореже — раз в неделю. Главное, чтобы не страдало качество информации.

## КАК МОНТИРОВАТЬ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ ВИДЕО

Самая удобная программа для монтажа видео для новичков, на мой взгляд, — это *iMovie*. Эта программа для сведения видео встроена в айфоны и макбуки. Примерно первые 30 роликов на моем русском канале сведены с помощью *iMovie*. Я снимала все на телефон, подгружала туда другие видео, добавляла стандартную музыку, подписи — и публиковала на канале. Никаких заставок у меня не было, все красивое оформление, которое появилось позже, делала уже профессиональная команда монтажеров.

При загрузке видео на канал рекомендую пользоваться программами для оптимизации хештегов и описания — *TubeBuddy* и *VidIQ* подскажут, какие теги нужно ставить, чтобы попадать в рекомендованные видео рядом с теми, которые уже набрали много просмотров, а это значит, что и к вам придут зрители.

Опубликуйте первые три видео и просто подождите. Вы увидите, что алгоритм *YouTube*, в отличие от алгоритма *Instagram*, работает так, что продвигает контент сам, если он действительно классный. В качестве примера приведу свой канал *Silicon Valley Girl*. Когда я начала его вести, мне было безумно страшно. Когда ты имеешь уже два канала, на которые подписаны несколько сотен тысяч людей, запускать третий, на котором ноль подписчиков, очень сложно.

Я записала очень интересное интервью с предпринимателем Мэттом: ему было 18 лет, когда Майкрософт выку-

пила его компанию — на вырученные деньги Мэтт купил себе «ламборгини». Мы с ним ехали в этом автомобиле, я была за рулем и задавала ему вопросы. Это видео не соответствовало тематике моих двух каналов, поэтому я решила завести третий.

Было тревожно, особенно, когда я проверила статистику. Обычно на моих каналах сразу же появлялись просмотры, а тут — обновляю-обновляю, а просмотров ноль.

Я рассказала о видео у себя в *Instagram*, получила первую тысячу просмотров, а потом в дело включился алгоритм — видео попало в рекомендованные примерно через пару недель после того, как я его запостила, и начало набирать просмотры быстрыми темпами. В итоге видео выстрелило, набрало больше 600 тысяч просмотров и принесло мне довольно много подписчиков. Если контент увлекательный, то аудитория придет к вам без всяких посевов и продвижений, достаточно небольшого толчка.

## ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ КАНАЛ НЕ РАСТЕТ

Еще один важный момент при создании блога: не нужно гнаться за массовостью. Получайте удовольствие от процесса и не зацикливайтесь на метриках. Ваша основная задача — собрать круг именно ваших зрителей. Для меня мои первые подписчики — невероятно ценные, потому что я понимала, что это мои люди, им интересны такие же



узкие темы, что и мне, мы с ними споемся. Не пытайтесь объять необъятное, иначе в какой-то момент обнаружите, что занимаетесь какой-то ерундой на потребу публике.

У блогеров-миллионников часто нелояльная аудитория, а один верный подписчик гораздо круче тысячи случайно заскочивших «на огонек». Не ориентируйтесь на широкую публику. Этот принцип я применяю и в бизнесе. Не нужно думать, что весь мир сразу начнет покупать ваш продукт, лучше начать с чего-то небольшого, завоевать эту нишу и двигаться дальше, уже имея опыт, базу, аудиторию.

Не переживайте, если канал растет медленно. Вами должно двигать не стремление получить сто тысяч подписчиков за первый месяц, а желание делиться информацией.

Если у вас есть такое желание, если вы не можете молчать, то успех придет. Если вами движет тщеславие и жажда заработать деньги, то у вас вряд ли что-то получится, а если и получится, то может в дальнейшем обернуться против вас.

Будьте честными с самими собой. Если ваша главная цель — прибыль, то подумайте о другой мотивации, подумайте о том, какая тема вам действительно интересна, какую пользу вы можете принести.

# ГЛАВА 3

## КАК ЗАВЕСТИ БЛОГ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

---

*Когда вы начинаете вести блог на неродном языке, главное — не бояться. Очень многие ведут блоги на английском, говоря с акцентом и иногда допуская ошибки в речи. Например, Mimi Ikonp. И зрители все равно любят такой контент и смотрят.*

*Если вам тяжело говорить по-английски на камеру, попробуйте сначала вести Instagram на английском. Можете попробовать такой формат, когда вы пишете сначала на английском, а потом на русском. Эти тексты, возможно, будут немного различаться, потому что у англоязычной и русскоязычной аудитории разные реалии.*

*Предоставляемая информация должна быть достоверной, текст — качественным, без ошибок и опечаток. Для проверки английского текста используйте сервис [Fluent.Express](#). Там за несколько минут в режиме реального времени носитель языка откорректирует ваш английский и сделает текст более читабельным.*

---

К ноябрю 2015 года на русскоязычном канале у меня было уже 20 000 подписчиков. Потихоньку стали появляться мысли о канале на английском языке. Моя тема — обучение за рубежом — довольно узкая. Мне хотелось вещать на более широкую аудиторию, для ребят со всего мира.

Английский канал я завела только в 2016 году, когда закончилась эпопея с моей американской рабочей визой и я смогла сосредоточиться на бизнесе и творчестве. В марте я запустила свой первый англоязычный канал *linguamarina*.

Выходить на международные рынки проще, если есть опыт и база на родном языке и в знакомой культуре — это правило для меня работает как в бизнесе, так и в блоге.

Я выбрала следующую стратегию для развития английского канала: я переводила, перезаписывала и заливала туда самые успешные видео с русского канала. Первый ролик на английском канале назывался *How to Score 117 out of 120 on TOEFL: Reading and Listening Tips*. Я начала выпускать видео про экзамены, экспериментировать с другими темами.

Канал органически рос — я дала небольшой толчок первым видео, опубликовав ссылки на них ссылки на форумах и на сервисе *Quora*. И начался стабильный рост.

## ПРЕИМУЩЕСТВА БЛОГА НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Не бойтесь начинать вести канал на английском. *Во-первых*, это отличный способ улучшить разговорный язык, вы будете учить новую лексику и много говорить. Когда я сводила первые видео, я поняла, что либо я научусь говорить без слов паразитов и структурирую свою речь, либо буду проводить по 6–7 часов, вырезая эканье и аканье.

Чем больше вы тренируетесь, тем лучше. Я публикую по два-три видео в неделю, и до сих пор мне часто требуется несколько дублей. Хотя теперь я справляюсь все быстрее: чтобы снять все с первого раза, я готовлюсь и прописываю мини-план.

Вы можете записывать видео и на русском, и на английском. Я так делаю довольно часто. Иду на локацию и снимаю сразу два дубля: первый на русском, второй — на английском.

*Во-вторых*, канал на английском — это абсолютно другой доход и другая аудитория. На англоязычном канале я зарабатываю в 2–3 раза больше, чем на русском.

Если сравнивать аудиторию, то англоязычные пользователи оставляют менее развернутые комментарии. С одной стороны, они кажутся необщительными, но с другой — они меньше склонны к хейту. На английском канале мне довольно редко пишут агрессивные и оскорбительные комментарии по поводу внешности, мировоззрения, языка. Лишь однажды меня действительно расстроил

комментарий (я уже привыкла к поведению людей в сети и не воспринимаю всерьез оскорбления): один американец, когда только выбрали Трампа, написал мне, мол, мы все понаехали. Я немного расстроилась, заблокировала его и забыла. Русскоязычное же сообщество, к сожалению, любит навязывать свои стандарты красоты («слишком худая», «натяннутая улыбка» и т. д.), свое мнение о жизни и не готово воспринимать чужую точку зрения.

Не бойтесь хейта — он неизбежен, это часть работы блогера. Как мне недавно сказал директор *Oura ring* (компания, производящая одноименное кольцо, которое отслеживает фазы сна: его, кстати, носит даже принц Гарри), чтобы оставаться релевантным, нужно, чтобы 50 % людей тебя обожали, а 50 % ненавидели.

## НАДОЛГО И ВСЕРЬЕЗ

Поскольку я решила серьезно развивать свой канал и радовать подписчиков только качественными видео, я пошла учиться на режиссера. Уже в 2016 году стало очевидно, что на *YouTube* приходят люди с телевидения, с большими бюджетами, с хорошими камерами, с режиссерами, с актерами. Например, Амиран (Дневник Хача), который снимал в роликах звезд и набирал популярность за счет их узнаваемости, или Дружко, который создавал видео с помощью целой команды профессионалов.

Я решила, что мне тоже нужно научиться искусству съемки. Я живу в Калифорнии, а в Лос-Анджелесе как раз находится главный филиал Нью-Йоркской Киноакадемии. В то время я начала общаться с Региной Тодоренко, ведущей передачи «Орел и решка». Про меня ей рассказал ее племянник, а Регина как раз хотела подтянуть свой английский, и обратилась ко мне во ВКонтакте с просьбой посоветовать преподавателя. Потом она написала, что всегда мечтала поучиться в Киноакадемии в Калифорнии, и мы решили поступать вместе.

В декабре 2017 года я прилетела в Лос-Анджелес из Сан-Франциско, а Регина — из Москвы. Учиться было невероятно трудно — каждый день с девяти утра до восьми вечера нас обучали всем аспектам съемки: настраивать камеру, быть фокус-пуллером, быть осветителем, писать сценарий, работать с актерами.

За шесть недель мы успели снять шесть мини-проектов и полностью погрузились в режиссерское ремесло, в жизнь Голливуда. Но больше всего мне запомнились люди, с которыми я общалась.

Во время программы судьба (а точнее, Регина) свела меня с Олегом Шевчишиным, который отснял все сезоны кругосветки «Орла и решки» и дважды был признан лучшим оператором Украины. Мы договорились, что он будет помогать мне снимать влоги на *YouTube*.

С января 2018 года мои видео значительно изменились. Во-первых, я поняла, как надо снимать, как работает киноиндустрия, какой нужен сценарий, какие переходы и отбивки делать. Во-вторых, ко мне присоединился Олег.

Сейчас мы живем в разных городах, но все равно работаем вместе. Он приезжает ко мне на неделю — или я к нему — и за эту неделю мы снимаем шесть-восемь влогов. Понятно, что постоянно ездить со мной по миру он не сможет, поэтому я также продолжаю снимать часть видео сама.

Нью-Йоркская Киноакадемия дала мне не только новые знания и умения. Мы очень сильно сдружились с Региной и с Олегом, я научилась кинематографическим приемам, которые улучшили качество моих роликов, и нашла отличного оператора. Эта синергия — нетворк и учеба — дала потрясающий эффект. Мои каналы начали расти быстрее. Например, на русском канале зимой 2018-го было около 200 000 подписчиков, а осенью 2018-го — уже 600 000.

Освоившись в *YouTube*, я решила, что мне мало двух каналов — и завела третий. В мае 2018 года я создала канал *Silicon Valley Girl*, который веду на английском. Этот канал появился, потому что предприниматель во мне хотел высказаться, ведь все-таки я управляю компанией. Сейчас там уже больше 100 000 подписчиков, и я счастлива, что могу показывать все стороны своей жизни на этих трех каналах и не бояться, что кому-то будет не интересно.

# ГЛАВА 4

## КАК РАСКРУТИТЬ БЛОГ

---

*Если вы делаете крутой и полезный контент, то YouTube — это лучшая площадка для продвижения. Когда я начинала, у меня не было никакого бюджета. Я просто создавала контент, люди долго смотрели видео, приходили на YouTube ради того, чтобы посмотреть мой новый ролик. Алгоритмы YouTube это подмечали и начинали предлагать мой контент другим пользователям. Так я и набирала свою аудиторию, тех людей, которым я интересна.*

*Из всех площадок, на которых я когда-либо заводи́ла блог, YouTube показался мне лучшим местом для набора подписчиков. Нигде больше мой контент так не выстреливал: ни в Facebook, ни в Instagram, ни в Snapchat, ни в Twitter, ни во ВКонтакте.*

---

### КОММЕНТАРИИ СО ССЫЛКОЙ НА БЛОГ НА ФОРУМАХ

Первый способ, который поможет набрать начальные просмотры, чтобы заинтересовать людей, — размещение ссылок или название блога в комментариях на форумах.



Например, я сняла первые видео про языковые экзамены — *TOEFL* и *GMAT*. Я заходила на форумы, где студенты переписываются, делятся впечатлениями. Там я рассказывала, что только что сдала экзамены и теперь делюсь результатами, впечатлениями и советами в видео.

Свой английский канал я продвигала таким образом на форумах *Quora* и *Reddit*. С группами в *Facebook* у меня этот способ не особо выстрелил, но в группах во ВКонтакте, где я «раскручивала» русский канал, этот способ оправдал себя. Я кидала ссылки в группы про США, про английский язык: нажимала на кнопку «Предложить новость» и писала модератором, чтобы они опубликовали запись, если это будет интересно группе. Так у меня появились первые просмотры.

Дальнейшее развитие — это органические просмотры, которые у вас будут, когда *YouTube* начнет ставить ваше видео другим пользователям в раздел «Рекомендованные».

## КОЛЛАБОРАЦИИ С БЛОГЕРАМИ

Этот способ раскрутки блога подходит для *YouTube* и *Instagram*. Начинайте писать блогерам, у которых примерно такое же количество подписчиков, что и у вас, или немного больше. Если вы живете в одном городе, вы можете снять совместное видео. Можно снимать совместные видео и по скайпу, но мне кажется, что это не очень хорошо работает, потому что исчезает живое общение. А самые лучшие коллаборации — не наигранные,

когда вы сошлись, подружились. Кстати, сойтись с другим блогером не составит труда, потому что у вас точно будут общие интересы и проблемы, например комментарии хейтеров и обсуждения, сколько брать за рекламу.

Чтобы найти друзей среди блогеров, вы можете ходить на специальные мероприятия: Видфест, *VK Fest*. Посмотрите, какие блогеры живут в вашем городе, и не бойтесь им писать. Может быть, сразу вам не ответят. У меня были такие ситуации: сначала тишина, а через полгода приходил ответ в стиле: «Прости, не заметил твоего сообщения». Понятно, что отвечали тогда, когда мой блог вырос и появилось больше подписчиков, но ничего страшного — все равно это новые знакомства, новое сотрудничество.

## ПЛАТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

Третий способ раскрутки — рекламировать свой блог на *YouTube* прероллом (*pre-roll*) и баннерами на чужих видео. Сама я так не делала, но слышала от знающих людей, что такой способ убивает «органику». Как только *YouTube* видит, что вы начали платить, он перестает органически продвигать ваши видео, и ждет, чтобы вы платили еще больше денег.

Ребята, работающие в *YouTube*, опровергли эту информацию, но, судя по опыту других блогеров, этот процесс все-таки работает так, как я написала выше.

В *Instagram* похожая ситуация. Как только вы начали платить за продвижение своего поста, органическое продвижение заканчивается. Даже вашим подписчикам

оплаченная публикация не будет показываться в ленте, потому что *Instagram* понял, что вы начали платить. Это я испытала на себе: пробовала платить за продвижение контента. На тот момент за один час под новым постом у меня набиралось примерно 1000 лайков. Как только я заплатила за пост, за час я получила только 50 лайков. Поэтому я решила, что такой способ мне не подходит.

## РЕКЛАМА В СТОРИС

Этот способ подходит для *Instagram*, и особенно часто им пользуются в русскоязычном секторе. Если вы подписаны на какого-нибудь блогера, вы наверняка видели у него рекламу в сторис, «взаимные посты» с другими блогерами. Чем более натурально такие посты сделаны, тем лучше это работает. Хотя этот способ достаточно дорогой, но пока что очень эффективный.

## УЧАСТИЕ В ГИВАХ

Следующий способ тоже для *Instagram* — гив, или *GiveAway*. В сущности, гив — это конкурс, который организывают несколько «спонсоров» (аккаунты, нуждающиеся в дополнительной раскрутке). Они собирают призовой фонд и договариваются с известным блогером о том, что он на своей странице анонсирует розыгрыш призов, главные условия которого — подписаться на всех «спонсоров» и иногда рассказать об этом в своем

профиле. Я участвовала в гиве у блогера с очень хорошей вовлеченностью аудитории; ее зовут Александра Митрошина. Это было в сентябре 2018 года, и на мой аккаунт после этого пришли около 60 000 подписчиков.

В результате гива к вам приходит подписчик и висит у вас около недели, пока вы проводите конкурс. Раньше я думала, что все это делается только для прироста аудитории: через неделю большая часть отпишется, но некоторые останутся. Ничего подобного. Опытные блогеры рассказали мне, что во время гива нужно активно продавать свой продукт через сторис и посты. Если у вас есть свой курс, книги или другие продукты, которые вы продаете, то пока у вас есть эти «лишние» подписчики, которые смотрят ваши сторис, вы можете успеть продать им ваш продукт.

Именно поэтому многие *Instagram*-блогеры участвуют в гивах. Но я, скорее всего, от них откажусь, потому что я на себе прочувствовала, что такое «теневой» бан *Instagram*. Когда закончился гив, от меня стали отписываться люди, потому что не всем интересна тематика моего блога. От 60 000 новых подписчиков остались где-то 35 000. Но когда большое количество людей резко отписывается за короткий промежуток времени, алгоритмы *Instagram* начинают «нервничать». У них появляется подозрение, что вы постите что-то плохое, раз люди от вас отказываются.

После этого примерно на месяц я попала в «теневой» бан. Ко мне почти не приходили новые подписчики, блог вообще не развивался, посты и сторис набирали на 20–30 % меньше просмотров. Для меня это был не самый приятный опыт, возможно, я потеряла какую-то потенциальную

аудиторию. Но в целом это хороший способ продвижения для начинающих, особенно если вы сотрудничаете с хорошим блогером со схожей тематикой.

Лучше не участвовать в гивах у популярных звезд, потому что на них обычно подписываются бездумно и посты не читают. Их подписчики — не та аудитория, которая будет задерживаться на качественных блогах.

## НАКРУТКА ПРОСМОТРОВ И ПОДПИСЧИКОВ

Некоторые блогеры накручивают просмотры и комментарии, чтобы брать больше денег за рекламу. Хотя в *Instagram* сейчас все сложнее накрутить лайки и комментарии, эта практика все еще в ходу. Но накрутку всегда видно. Если посмотреть на *Instagram*, то накрученные комментарии всегда звучат бессмысленно: «Какая классная фотка», «Сохранила себе», «Лайк», «Обнимашки». Но *Instagram* учитывает длину комментария, и это влияет на его показ в ленте.

На *YouTube* то же самое. К примеру, выходит видео и набирает за первый час 1000 просмотров, за второй — 5000 просмотров, за третий, вдруг — 50 000 просмотров и т. д. Это накрутка, она довольно дорогая и не всегда легальная. Я ради интереса пообщалась с компанией, которая занимается этим. Во-первых, у них были гигантские и неадекватные расценки. Такие деньги я никогда

не вложу в то, чтобы просто бездумно раскручивать видео, лучше на них поехать в интересное место и снять контент. Во-вторых, они взламывают аккаунты людей и подписывают их на ваш канал. Кто-то потом заметит это и отпишется, а кто-то — нет. И вот таким образом у вас появятся новые подписчики.

Есть один блогер, которого я смотрю и который делает нам рекламу. Мы отправляем его в поездки, он рассказывает о них и рекламирует *LinguaTrip*. Я считаю, что это лучше и эффективнее, чем брать наугад 50 разных блогеров и делать посев. Я хочу подходить к рекламе более умно. Я вкладываюсь в тех блогеров, за которыми слежу, кого знаю лично, их статистика не накручена, как у некоторых. Это легко отследить и по расхождениям показателей, например 10 000 просмотров и 10 лайков под одним видео — явный признак накрутки.

Обязательно обращайте внимание на такие вещи: расхождение показателей, банальные комментарии. У блогера, который пользуется накруткой, не стоит заказывать рекламу. Если вы ведете свой блог, то лучше сотрудничайте другими блогерами, рекламируя себя, а не накручивайте просмотры.

# ГЛАВА 5

## КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА КАНАЛЕ

---

### *Памятка начинающему блогеру.*

- 1. Осознайте свою мотивацию. Если на ведение блога вас толкает только возможность заработать много денег, стать популярным, обогнать кого-то — то такой настрой ни к чему не приведет. Правильная мотивация в любом деле — это желание что-то создавать, выговориться, помочь. Например, я стремилась рассказать другим о сдаче языковых экзаменов, помочь избежать ошибок. Уже потом, когда вы освоитесь, обрастете аудиторией, можно задуматься о монетизации канала. Но изначальная мотивация не должна крутиться вокруг денег, она должна быть связана с пользой, которую вы стремитесь принести.*
- 2. Если вы стали на путь блогинга, то о приватности придется забыть. Либо вы блогер, либо вы закрытый человек, который не рассказывает о том, сколько зарабатывает, где живет и т. д. Блог = открытость. Я считаю, что блогер должен быть честным со своей аудиторией. Если я делаю рекламный контент, я всегда указываю, что это видео спонсировано. Я не хочу обманывать своих подписчиков и делать вид, что мне никто ни за что не платил. Если вам сейчас некомфортно быть полностью открытым, ничего страшного — вы придете к этому потом, когда поймете, что блогинг — это действительно «ваше», когда наладите общение с аудиторией.*

3. Нужно создавать качественный контент: проверять информацию, о которой вы говорите, делиться знаниями из той сферы, где вы эксперт. Если вы не доктор, не нужно делать посты на медицинскую тему. Люди чувствуют фальшь, понимают, когда вы владеете предметом только поверхностно. Рассказывайте о том, что лучше всего знаете. Даже если вы еще студент, не профессионал ни в какой области, то у вас может найтись что-то, о чем вы можете рассказать. Даже если это жизнь обычной школьницы в деревне — всегда найдется очень много людей, которым это интересно. Наш блогерский «рынок» до сих пор не насыщен, и мне кажется, что он заполнится не раньше, чем через пять лет. У вас еще есть время, поэтому...

4. Начинайте прямо сейчас.

---

## ЗАРАБОТОК НА ПРОСМОТРАХ В YOUTUBE

Первый и самый простой способ монетизации канала — это заработок на просмотрах.

Когда вы делаете контент на английском, вас автоматически может смотреть весь мир. Лучше всего платят за просмотры из стран с высоким доходом: США, Канады, Австралии, Германии, Норвегии.



*YouTube* платит блогерам деньги за показы рекламы во время их видео. Если вы смотрите видеоблогера, а перед ним идет рекламный ролик, то это происходит не потому, что *YouTube* так решил, а потому что блогер захотел монетизировать свои видео за счет рекламы. Особо жадные товарищи вставляют рекламу через каждые пять минут.

За 1000 просмотров из России блогер получает 1–2 доллара, зависит от географии. Если смотрит пользователь из Москвы, то платят больше. Если из небольших городов, то меньше. Что касается стран, где доходы выше, например США, — в среднем получается 6 долларов за 1000 просмотров. Самая высокая ставка, которую я видела в своей нише, за просмотры из Австралии — 8 долларов. Если ваше видео становится популярным в странах с высокими доходами населения, то денег вы получите гораздо больше. Когда у меня было 20 000 подписчиков на русском канале, я получала с него 100–200 долларов, на эти деньги я покупала себе штативы и микрофоны, все вкладывала в технику. Я считаю, что бизнес должен быть самокупаемым: заработала — купила.

Я не сразу поняла, что английский канал будет приносить больше. Пока он рос, я получала 200–300 долларов в месяц, что было приятно. Но мое отношение к доходам с *YouTube* изменилось после видео о том, как покупаю свой первый макбук. Поскольку дело было перед Рождеством, многие американцы активизировались и смотрели видео про подарки. Я попала в этот «подарочный» тренд, и мое видео набрало много просмотров с территории США. Видео про макбук набрало больше 100 000 просмотров, причем пользователи оставались на моем канале и смотрели другие видео. За ноябрь на англоязычном канале я заработала 1000 долларов.

В тот момент я поняла, что на *YouTube* можно довольно прилично зарабатывать, а это дополнительная мотивация развивать канал. Тогда я стала внимательно изучать способы продвижения и развития.

Если вы заведете канал на английском, то, скорее всего, большой процент аудитории будут составлять жители Индии и Бангладеш, просто потому что там живет очень много людей, говорящих по-английски. Среди моих подписчиков — 11% индусов. За просмотры из этих стран очень низкий *CPM*, то есть ставка за тысячу просмотров, но пусть вас это не беспокоит, ведь ваш блог будут смотреть и в других странах.

Хочу предостеречь начинающих блогеров от такого понятия, как «партнерская медиасеть», если вам предлагает ее не *YouTube*, а сторонняя компания. В начале своего пути на *YouTube* я имела неосторожность вписаться в одну из таких медиасетей после просмотра видео, где ребята рассказывали, что она позволит раскрутиться, помогает с коллаборациями, дизайном канала, помогает подобрать темы, которые станут хитовыми. На деле же это всего лишь схема, похожая на сетевой маркетинг.

Происходит все так: эта медиасеть получает доступ к вашему каналу и сотрудничает с разными рекламодателями. То есть ваш канал становится площадкой для этих рекламодателей. Как утверждает менеджеры этой компании, они подбирают такие предложения, чтобы вам за рекламу платили больше, чем если бы вы просто сотрудничали с *YouTube* и реклама шла напрямую от него.

Когда я подписалась на это, у меня были совсем небольшие доходы. Я надеялась, что получу приглашения на какие-нибудь конференции, предложения о коллаборации с блогерами, новый дизайн канала, как рассказывали в рекламных видео медиасети. Но ничего подобного произошло, эта сеть не вспоминала обо мне. Только ежемесячно они забирали где-то 30 % от моего дохода с каналов.

Как говорили в видео, в которых рекламировались эти «крутые» медиасети, настоящая помощь от них начинается с 50 000 подписчиков. Когда моя аудитория достигла этого заветного числа, я поинтересовалась, будут ли они оказывать мне какую-нибудь поддержку. Они ответили, что нарисуют мне «шапку» канала — это такая длинная картинка наверху главной страницы вашего YouTube-блога, которую дизайнер средней руки нарисует за час.

В итоге оба моих канала были связаны с этой «партнеркой» два года. За это время они нарисовали «шапки» для русскоязычного и англоязычного каналов, один раз пригласили меня на конференцию блогеров в Киев, при этом прекрасно зная, что я живу в Сан-Франциско. Наконец, с горем пополам, я еле-еле от них отключилась, потому что контракт с ними подписываешь на год и предупреждать о расторжении нужно в особое время, за три месяца до окончания контракта и т. п. — они специально создают такие условия, чтобы вы продлевали сотрудничество. Поэтому первый раз у меня не получилось расторгнуть договор, они сказали, что он продлен автоматически. Хотя прошаренные блогеры рассказали мне, что можно просто надавить, устроить скандал — и тогда они от тебя отстанут.

После прекращения сотрудничества они перестали забирать проценты с моих доходов за просмотры и прибыль

выросла значительно, больше, чем на 30 %, которые они забирали.

Поэтому я настоятельно советую начинающим блогерам не связываться со сторонними медиасетями, а подключаться к основной, проводимой самим *YouTube*. *YouTube* очень активно работает с блогерами, сейчас у меня есть свой менеджер, с которым мы созваниваемся раз в месяц, и он отвечает на все мои вопросы. Такого менеджера вам предложат, когда у вас будет более 100 000 подписчиков и при условии, что ваша тема приоритетна для развития *YouTube* (сейчас большой тренд на образование).

В начале этого года я начала получать больше 5 000 долларов в месяц только с просмотров, и я считаю, что это очень неплохая подработка. А если в вашем городе цены не такие высокие, как в Сан-Франциско, то вы можете спокойно жить только на доход от канала.

## ИНТЕГРАЦИЯ В БЛОГИ (PRODUCT PLACEMENT)

Второй способ заработка на *YouTube* — это продакт плейсмент, то есть реклама в видео. Рекламные предложения обычно начинают поступать, когда у вас набирается 50 000 подписчиков и больше.

Предложения для *YouTube* приходят на специальную почту, которую вы указываете в разделе «О канале».

Могут писать в сообщения в *Instagram* и в другие соц-сети — спрашивать, сколько будет стоить реклама.

Если вы хотите зарабатывать на *YouTube*, пишите рекламодателям сами. Текст письма может быть примерно таким: «Здравствуй, я блогер, пользуюсь вашим продуктом. Вот моя статистика (включите количество просмотров, подписчиков, их пол и возраст). Скажите, не хотели бы вы сделать коллаборацию». Недавно я так написала бренду *Samsonite*, сказала, что я очень люблю их чемоданы, и предложила сотрудничество. Я написала им в *Instagram* и предложила сделать рекламу там же. Они согласились, заплатили мне 1000 долларов и прислали бесплатную сумку. А я и бесплатно готова была их рекламировать, потому что действительно люблю этот бренд и периодически рассказывала о нем без вознаграждения. Не бойтесь писать первыми — это может обернуться неплохим заработком.

Еще один способ взаимодействия с рекламодателями — через специальные биржи. Я в свое время зарегистрировалась на десяти биржах в надежде на хорошие предложения. Единственная биржа, которая мне показалась адекватной, — *Socialnative*. Это американская платформа. Когда у меня в *Instagram* было около 10 000 подписчиков, они присылали мне бесплатные товары — еду, шампуни и другие мелочи — и платили где-то 80–90 долларов за интеграцию в мои посты. Потом опытный инстаблогер Ира Михайлова (@veryire) подсказала, что я беру очень мало денег для своего уровня подписчиков, надо брать больше. Но для начинающих блогеров — это крутая площадка с адекватной оплатой.

Я пыталась сотрудничать и с русскоязычными биржами, но ни разу мне не поступало предложения, которое я

сочла бы удачным. Например, совсем недавно мне написал агент и спросил о моих расценках. Я рассказала, и он ответил, что мой канал — просто отвратительный и они не будут со мной сотрудничать за такие деньги. А через неделю мне написал бренд, которого и представлял этот агент. Оказалось, что мы уже сотрудничали, цена для них приемлема и они хотят прорекламировать свой товар еще раз. В общем, у меня не получалось нормально сотрудничать ни с какими-то площадками, ни с агентами. Во-первых, они берут от 20% и выше от того, что платит рекламодатель. Во-вторых, среди агентов встречаются очень некомпетентные люди.

Также важно понимать, что, если вы ведете блог на английском языке — не важно, *Instagram* это или *YouTube* — у вас будет возможность зарабатывать больше денег. Я недавно поделилась с подписчиками в *Instagram* новостью, что я подписала самый крупный контракт за всю мою карьеру блогера. Американская платформа по онлайн-обучению оплатила рекламу на моем английском канале — 9000 долларов.

### **ВАЖНЫЙ МОМЕНТ: КАК УСТАНАВЛИВАТЬ ЦЕНЫ НА СВОЮ РЕКЛАМУ?**

Первая моя интеграция принесла мне 30 000 рублей, а потом я просто потихоньку повышала цены.

Чтобы понять, сколько берут другие блогеры, я прикинулась рекламодателем (владельцем турфирмы) и написала похожим на меня ютуберам.

Отправила письмо блогеру, у которой на тот момент было 150 000 подписчиков. Она вела блог на русском, и у нас с ней были очень похожие темы блога: обучение, мотивация, саморазвитие. Она сказала, что реклама у нее стоит 2500 евро.

Потом я написала девушке, у которой было 200 000 подписчиков. Она немка, и блог вела на немецком. Реклама у нее стоила 4000 евро.

После этого я значительно подняла цены на рекламу у себя в видео.

Кстати, многие блогеры специально ставят такую высокую цену, чтобы обеспечить себе возможность торга, а потом начинают процесс переговоров с рекламодателем.

Я слышала, что в России платят рубль за одного подписчика — то есть если у вас 200 000 подписчиков, вам заплатят за интеграцию в видео 200 000 рублей.

Так что вопрос в том, как блогер умеет себя подать. Трансформатор, например, очень хорошо себя продает, — начинает переговоры с трех миллионов рублей за интеграцию, хотя подписчиков у него меньше, чем 3 миллиона. Так что ориентируйтесь не на общие расценки, о которых вы где-то прочитали, а на то, как пойдут переговоры с рекламодателями.

Хорошо, когда в вашей нише есть много рекламодателей. Например, если это сфера автомобилей, сфера спорта. Мой знакомый Дима Уфаев завел спортивный канал на *YouTube*, у него было всего лишь около тысячи подписчиков, но с ним связалась компания *Reebok* и предложила

проспонсировать его беговую форму, при условии, что он расскажет о них на своем канале. Одни заказчики могут расплачиваться с вами по бартеру, например магазины косметики, а другие — деньгами.

## ПРОДАЖА СВОЕГО ПРОДУКТА ЧЕРЕЗ БЛОГ

Третий способ заработка — объединить блог и свой бизнес. Я, например, не сильно рассчитываю на рекламу чужих продуктов в своих видео, потому что основной доход мне приносит *LinguaTrip*, *fluent.express* и проекты, которые мы ведем: интенсивы, вебинары и т. д.

Я считаю, что это самый естественный вид монетизации канала. Во-первых, вы отвечаете за свой продукт, и люди доверяют вам, потому что видят вас и результат вашего труда. И, соответственно, у вас меньше надоедливой рекламы в блоге. Во-вторых, заработок гораздо больше, чем от рекламы сторонних сервисов и продуктов.

Если вы ведете блог в *Instagram*, то через него вы тоже можете продавать свои вебинары, курсы, методички. Я рада, что на постсоветском пространстве мы начинаем приходить к пониманию, что за качественный образовательный контент нужно платить. Хотя до сих пор некоторые пытаются что-то где-то скачать бесплатно, украсть, но все больше людей осознают, что создатель вкладывает в свой труд душу, время, силы, и это стоит денег.



## ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ С СЕРВИСАМИ

Этот способ монетизации не приносит относительно много денег, но все равно довольно приятный. Например, я сотрудничаю с *Amazon*, *Airbnb*, *Turo* и *Uber*. Под каждым видео у меня есть ссылки на эти фирмы. Если я рассказываю про какой-то продукт, я делюсь ссылкой на него на *Amazon*, и мне на счет каплют небольшие проценты от продаж. Выходит 300–400 долларов в месяц, что для Америки не так много, но на косметику и витамины мне хватает.

Сотрудничая с *Airbnb*, вы будете копить бонусы на разные поездки. В *LinguaTrip* тоже есть аффилиативная программа: мы платим бонус с каждого бронирования по вашей ссылке, поэтому становитесь партнером *LinguaTrip* и зарабатывайте на своем блоге (зарегистрироваться можно у нас на сайте — в самом низу раздел «Партнерская программа»).



## ПРИЛОЖЕНИЕ. ПОЛЕЗНОСТИ



# СТО САМЫХ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ СЛОВ В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

*Oxford English Corpus* — это крупнейший сборник текстов из книг, журналов, вебсайтов, который содержит более двух миллиардов слов. Анализ этих текстов показал, что есть 100 слов, которые используются в английском языке чаще всего. То есть, если вы выучите эти слова, то, в принципе, вам будут понятны 50 % письменного английского.

Этот список будет особенно полезен начинающим изучать язык. Просмотрите слова и, если среди них есть незнакомые вам, смело записывайте их в тетрадь. Пробуйте составлять с ними предложения, потому что самый лучший способ запоминать слова — это проговорить их, поместить в подходящий контекст, историю. Эти слова действительно часто употребляются, и знать их нужно обязательно. Когда вы освоите их, у вас появится прекрасное ощущение, что вы значительно продвинулись в изучении языка.

## Существительные

- |   |                            |
|---|----------------------------|
| 1. <b>time</b> — время                  | 7. <b>man</b> — мужчина    |
| 2. <b>person</b> — человек,<br>личность | 8. <b>world</b> — мир      |
| 3. <b>year</b> — год                    | 9. <b>life</b> — жизнь     |
| 4. <b>way</b> — путь, дорога            | 10. <b>hand</b> — рука     |
| 5. <b>day</b> — день                    | 11. <b>part</b> — часть    |
| 6. <b>thing</b> — вещь                  | 12. <b>child</b> — ребенок |
|   | 13. <b>eye</b> — глаз      |

- |                                       |                               |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| 14. <b>woman</b> — женщина            | 20. <b>company</b> — компания |
| 15. <b>place</b> — место              | 21. <b>number</b> — номер     |
| 16. <b>week</b> — неделя              | 22. <b>group</b> — группа     |
| 17. <b>case</b> — дело                | 23. <b>problem</b> — проблема |
| 18. <b>point</b> — смысл, точка       | 24. <b>fact</b> — факт        |
| 19. <b>government</b> — правительство |                               |

## Глаголы

- |   |                                  |
|---|----------------------------------|
| 25. <b>to be</b> — быть                     | 37. <b>to look</b> — смотреть    |
| 26. <b>to have</b> — иметь                  | 38. <b>to want</b> — хотеть      |
| 27. <b>to do</b> — делать                   | 39. <b>to give</b> — давать      |
| 28. <b>to say</b> — сказать                 | 40. <b>to use</b> — использовать |
| 29. <b>to get</b> — получить                | 41. <b>to find</b> — находить    |
| 30. <b>to make</b> — делать                 | 42. <b>to tell</b> — рассказать  |
| 31. <b>to go</b> — идти                     | 43. <b>to ask</b> — спрашивать   |
| 32. <b>to know</b> — знать                  | 44. <b>to work</b> — работать    |
| 33. <b>to take</b> — принимать,<br>брать    | 45. <b>to seem</b> — казаться    |
| 34. <b>to see</b> — видеть                  | 46. <b>to feel</b> — чувствовать |
| 35. <b>to come</b> — приходить,<br>приехать | 47. <b>to try</b> — пытаться     |
| 36. <b>to think</b> — думать                | 48. <b>to leave</b> — оставлять  |
|   | 49. <b>to call</b> — звонить     |

## Прилагательные

- |                             |                                 |
|-----------------------------|---------------------------------|
| 50. <b>good</b> — хороший   | 55. <b>great</b> — великолепный |
| 51. <b>new</b> — новый      | 56. <b>little</b> — маленький   |
| 52. <b>first</b> — первый   | 57. <b>own</b> — свой           |
| 53. <b>last</b> — последний | 58. <b>other</b> — другой       |
| 54. <b>long</b> — длинный   | 59. <b>old</b> — старый         |

- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 60. <b>right</b> — правый     | 67. <b>early</b> — ранний     |
| 61. <b>big</b> — большой      | 68. <b>young</b> — молодой    |
| 62. <b>high</b> — высокий     | 69. <b>important</b> — важный |
| 63. <b>different</b> — другой | 70. <b>public</b> — публичный |
| 64. <b>small</b> — маленький  | 71. <b>bad</b> — плохой       |
| 65. <b>large</b> — большой    | 72. <b>same</b> — такой же    |
| 66. <b>next</b> — следующий   | 73. <b>able</b> — способный   |

## Предлоги

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 74. <b>of</b> — на русский не переводится, но означает часть чего-либо ( <b>part of the world</b> — часть мира) |                          |
| 75. <b>to</b> — к, в  |                          |
| 76. <b>in</b> — в   | 82. <b>from</b> — из     |
| 77. <b>for</b> — для  | 83. <b>up</b> — вверх    |
| 78. <b>on</b> — на  | 84. <b>about</b> — о, об |
| 79. <b>with</b> — с   | 85. <b>into</b> — в      |
| 80. <b>at</b> — в   | 86. <b>over</b> — над    |
| 81. <b>by</b> — к, в, мимо  | 87. <b>after</b> — после |

## Другие части речи

- |                                       |                       |
|---------------------------------------|-----------------------|
| 88. <b>the</b> — определенный артикль |                       |
| 89. <b>a</b> — неопределенный артикль |                       |
| 90. <b>and</b> — и                    |                       |
| 91. <b>that</b> — тот                 | 96. <b>as</b> — как   |
| 92. <b>I</b> — я                      | 97. <b>you</b> — ты   |
| 93. <b>it</b> — это                   | 98. <b>this</b> — это |
| 94. <b>not</b> — частица «не»         | 99. <b>but</b> — но   |
| 95. <b>he</b> — он                    | 100. <b>she</b> — она |

## ДЕВЯТЬ ПРАВИЛ, ЧТОБЫ УЧИТЬ 100+ АНГЛИЙСКИХ СЛОВ В ДЕНЬ

Я учила три иностранных языка: английский, немецкий и итальянский. И я знаю, что бывает так: вы стараетесь запомнить 100 слов, они вроде оседают в вашей голове, но потом быстренько куда-то улечиваются, и вы их никогда больше не используете. Методы, о которых я расскажу, нужны для того, чтобы действительно запомнить новые слова и использовать их в речи.

### Правило № 1

Очень много слов в английском языке выполняют роль глагола и существительного одновременно. Например, все знают слово *milk* — это «молоко». Но есть и глагол *to milk* — «доить корову». *Work* — это «работа», *to work* — «работать»; *kiss* — «поцелуй», *to kiss* — «поцеловать», «целоваться».

Поэтому, когда вы встречаете новое слово, загляните в словарь и посмотрите, употребляется ли оно в качестве другой части речи. Запомните это. Таким образом, запоминая одно слово, вы изучаете сразу два или три.

### Правило № 2

Очень легко запоминать слова романского происхождения, которые в русском языке оканчиваются на «-ция».

Потому что в английском корень обычно остается тем же, но оканчиваться слово будет на *-tion*. Мотивация — *motivation*, диссертация — *dissertation*, порция — *portion*, интонация — *intonation*.

Прямо сейчас вы можете сделать небольшое, но полезное упражнения. Напишите в столбик сотню слов на русском, которые оканчиваются на «-ция». А затем, по аналогии, напишите их перевод на английский сами, не заглядывая в словарь. А потом проверьте себя. Уверена, вы не ошибетесь. Когда выполните это упражнение, считайте, что 100 новых слов вы выучили!

Этот лайфхак работает и с другими европейскими языками. Например, в немецком «амбиция» — *Ambition*, в итальянском — *ambizione*.

### Правило № 3

Один из моих любимых методов. Когда вы учите новое слово, вбейте его в поисковую строку *Google* и посмотрите картинки. Если вы зауглите слово «гусенок» — *gosling*, вы увидите фотографии Райана Гослинга, и теперь точно не забудете новое слово, потому что в вашем мозгу родилась ассоциация.

Если вы зауглите слово *spear*, *Google* покажет вам картинки с Бритни Спирс, и с помощью этой ассоциации вы запомните новое слово — «шпиль», «копье». По запросу *beetle* — «жук» *Google* покажет вам фотки автомобиля. Визуальные ассоциации с картинками очень помогают в запоминании новых слов.

## Правило № 4

Это своеобразный ускоритель изучения английской лексики. Очень много слов в английском имеют сразу несколько значений. Например, *fire* значит «огонь», а глагол *to fire* — «увольнять». Глагол *to miss* может означать «упустить», «скучать», и конечно, все знают, что *miss* — это «незамужняя девушка».

То же со словом *date* — это и «свидание», и «встречаться», и «дата», и даже «финик». То есть получается, что вы запомните всего 4 буквы, а вместе с ними — несколько новых слов. Поэтому обязательно пройдитеесь по всем значениям в словаре, прочитайте примеры и придумайте собственные.

## Правило № 5

Много слов в английском языке звучат практически так же, как в русском. *Avocado, aquarium, antidepressant, cocktail, caramel, scandal, sensor, organism* и другие — эти слова станут вашими помощниками на начальной стадии изучения языка.

## Правило № 6

Обязательно выучите слова из предыдущего раздела. Их 100, они употребляются постоянно и входят в так называемую *safety net*. То есть эти слова будут образовывать каркас предложений, и без них нет смысла учить язык дальше.



## Правило № 7

Вместе с новыми словами разучивайте выражения, идиомы, в которых они используются. Например, слово *nuts* означает «орешки». Но есть такое выражение: *Are you nuts?* Оно переводится так: «Ты что, сумасшедший?» С одной стороны, вы будете использовать уже знакомое слово, с другой — узнаете его новое значение, поэтому оно запомнится намного быстрее.

Еще несколько примеров: *ear* — «ухо», *I am all ears* — «я внимательно слушаю». *Blue* — «синий», *I feel blue* — «я расстроен».

Как только вы выучили слово и выражение, которое вам понравилось, постарайтесь его использовать: напишите с ним предложение или придумайте диалог. Кстати, упражняться можно в комментариях в соцсетях.

## Правило № 8

На него стоит обратить внимание тем, кто учит несколько иностранных языков. Иногда похожие по звучанию и написанию слова могут иметь разные значения. Их обычно называют «ложными друзьями переводчика». Например, в английском есть слово *eventually* — «в конце концов». Когда я первый раз приехала в Германию, я услышала слово *eventuell* и подумала, что у него такое же значение. Но нет, *eventuell* переводится как «возможный».

Поэтому будьте осторожны, чтобы ничего не перепутать. Также наглядным примером служит, например,

слово *pathetic*. Оно очень похоже на русское слово «патетичный» (пафосный, торжественный), но имеет прямо противоположное значение — «жалкий».

## Правило № 9

Я считаю, что лучший способ запомнить новые слова и научиться употреблять их в речи — поехать в другую страну и полностью погрузиться в язык. Когда вы будете спрашивать у незнакомца, как доехать до вашего отеля, когда будете общаться с продавцами, официантами, учителями, друзьями и другими людьми, вы поймете, как они говорят, как применяют лексику, и все это сохранится у вас в голове.

## 50 РАЗГОВОРНЫХ ФРАЗ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Чтобы выучить эти фразы, вам потребуется не так много времени, а пользу они принесут огромную, так как услышать их можно везде: в живом общении, в фильмах, сериалах, книгах.

Если в ближайшее время вы планируете поездку за границу — в отпуск или по делам — этот список поможет вам освежить в голове все необходимые выражения. Повторите их и попытайтесь подумать, в каких ситуациях вы бы могли их использовать.

*How is it going?* — Как идут дела?

*Long time no see!* — Давно не виделись!

*What have you been up to?* — Чем занимался все это время?

*Can't complain* — Не могу жаловаться (все супер).

*How do you know?* — Как ты догадался?

*That's a good one!* — Отличная шутка!

*It's very kind of you!* — Это очень мило с вашей стороны!

*Thank you anyway!* — В любом случае спасибо!

*Thank you in advance!* — Заранее спасибо!

*No worries!* — Без проблем!

*What's going on?* — Что происходит?

*Did I get you right?* — Я правильно вас понял?

*Don't take it to heart.* — Не принимай близко к сердцу,  
не парься.

*I didn't catch the last word.* — Я не понял последнее слово.

*Sorry, I wasn't listening.* — Извините, я прослушал.

*It doesn't matter.* — Это не имеет значения.

*Fingers crossed!* — Держу за тебя кулачки!

*Oh, that. That explains it.* — Вот оно что, это все объясняет.

*Things happen.* — Всякое бывает.

*Sorry to bother you.* — Извините за беспокойство.

*I'll be with you in a minute.* — Дайте мне минутку.

*Where were we?* — На чем мы остановились?

*I'm sorry, I didn't catch you.* — Простите, я не расслышал.

*Lucky you!* — Вам повезло!

*I freaked out.* — Я разозлился.

*Good for you!* — Тем лучше для вас!

*You've got to be kidding me!* — Ты, должно быть, шутишь!

*Cheer up!* — Не унывай! Не вешай нос!

*Come on, you can do* — Давайте, вы можете!

*Keep up the good work!* — Так держать!

*It's not the end of the world.* — Это не конец света.

*That's lit!* — Это круто!

*There you go!* — Ура! Ну ты молодец!

*Not a bit.* — Ничуть; нисколько.

*There is no room for doubt.* — Нет оснований для сомнений.

*I'll text you!* — Я напишу тебе (смс)!

*It's not worth it!* — Это того не стоит!

*You rock!* — Ты офигенный!

*You should go the extra mile...* — Делай дополнительные усилия...

*Step up your game.* — Начинай делать еще лучше.

*Calm down and pull yourself together.* — Успокойся и соберись.

*You sold me!* — Ты меня убедил!

*Couldn't care less.* — Совсем не интересно.

*This is a no-brainer.* — Это решение, которое легко принять.

*You screwed up.* — Ты напортачил.

*You are driving me nuts!* — Ты меня бесишь!

*Can you cover me?* — Можешь прикрыть меня?

*I'd better be going.* — Мне уже пора идти.

*Thank heavens it's Friday!* — Слава богу, уже пятница!

*Take care!* — Береги себя!

## УРОВНИ ВЛАДЕНИЯ ИНОСТРАННЫМИ ЯЗЫКАМИ

О классификации, которую я приведу ниже, вы, скорее всего, слышали. Ее используют в Европейском Союзе и называют Общеввропейскими компетенциями владения иностранным языком (*Common European Framework of Reference*, сокращенно — *CEFR*).

Шкалу *CEFR* создали еще в 1989–1996 гг. Ее основная цель — эффективно обучать людей иностранным языкам и объективно оценивать уровень владения.

Код уровня	Название	Что вы умеете
А 1	Beginner /Начальный/ <i>Уровень выживания</i>	<p>Понимаете и можете употреблять повседневные, знакомые выражения и фразы, чтобы решить базовые проблемы.</p> <p>Можете представиться, задавать и отвечать на вопросы о личных предпочтениях, семье, друзьях, месте жительства.</p> <p>Лучше всего понимаете медленную и четкую речь, короткие фразы и надписи, названия, указатели.</p> <p>Ваш словарный запас — до 1500 слов</p>

А 2	Elementary /Элементарный/ <i>Предпороговый уровень</i>	<p>Понимаете предложения и часто встречающиеся выражения, связанные с основными составляющими жизни: сведения о человеке, его семье, работе.</p> <p>Можете обмениваться с другими простой информацией, спросить дорогу и понять ответ, рассказать о себе, сделать заказ в ресторане, понять короткое личное письмо.</p> <p>Можете смотреть видео и понимать суть, считывая подсказки с видеоряда.</p> <p>Ваш словарный запас — до 2500 слов</p>
В 1	Intermediate /Средний/ <i>Пороговый уровень</i>	<p>Понимаете собеседника, если он говорит на литературном языке на знакомые вам темы.</p> <p>Умеете общаться в ситуациях, которые часто возникают во время путешествия в другую страну, можете объяснить свои желания, состояние, мнение.</p> <p>Можете связно писать простые письма.</p> <p>Можете смотреть фильмы и сериалы в оригинале, но с субтитрами.</p> <p>Ваш словарный запас 2800–3250 слов</p>

В 2	<p>Upper Intermediate /Средне- продвинутый/ <i>Пороговый продвинутый уровень</i></p>	<p>Понимаете смысл серьезных текстов на конкретные или абстрактные темы, узкоспециальные тексты.</p> <p>Можете говорить быстро и понимать собеседника на ходу.</p> <p>Можете свободно и легко объяснить свои мысли, аргументировать свое мнение, задавать вопросы на абстрактные и конкретные темы, понимать ответ.</p> <p>Понимаете речь на слух, смотрите видео на иностранном языке без особых затруднений.</p> <p>Ваш словарный запас 3250–3750 слов</p>
С 1	<p>Advanced /Продвинутый/ <i>Уровень профессионального владения</i></p>	<p>Понимаете сложные тексты на разные, даже незнакомые темы.</p> <p>Можете говорить спонтанно и быстро, без труда находите необходимые слова и выражения.</p> <p>Можете использовать иностранный язык в работе и учебе.</p> <p>Без труда понимаете сленг, фразеологизмы, скрытое значение слов.</p> <p>Пишете грамотно, умеете структурировать текст.</p> <p>Ваш словарный запас 3750–4500 слов</p>



С 2	Proficiency /В совершенстве/  <i>Уровень владения в совершенстве</i>	Понимаете практически все, свободно воспринимаете и письменную, и устную речь.  Не испытываете никаких затруднений при общении, чтении, выражении мыслей.  Можете вести беседу на любую тему без подготовки.  Различаете оттенки значений, переносные значения слов.  Ваш словарный запас более 4500 слов
-----	---	---

В следующей таблице я приведу результаты, которые вам необходимо набрать на языковых тестах, чтобы подтвердить свой уровень владения иностранным языком.

Уровень	TOEFL iBT (интернет-версия)	IELTS	Cambridge Tests
A 1 Начальный	0–39	2,0 2,5	
A 2 Элементарный	40–56	3,0 3,5	KET Key
B 1 Средний	57–86	5,0 4,5 4,0	PET Preliminary

В 2 Средне- продвинутый	87–109	6,5 6,0 5,5	FCE First
С 1 Продвинутый	110–120	8,0 7,5 7,0	CAE Advanced
С 2 В совершенстве		9,0 8,5	CPE Proficiency

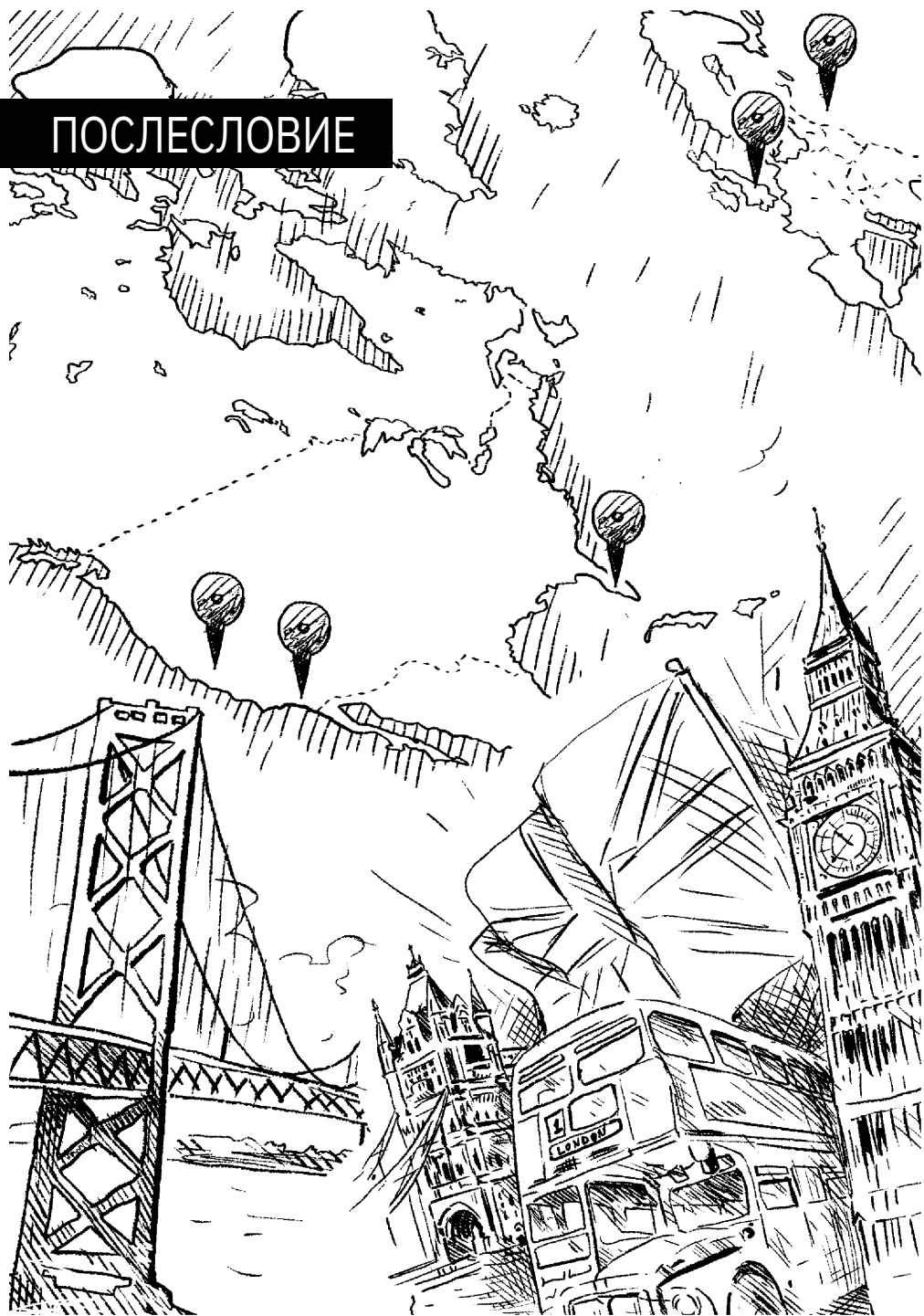
## Упрощенная классификация

Если вам нужно обозначить свой уровень английского в резюме, то лучше воспользоваться упрощенной классификацией. Не все работодатели разбираются в кодовых названиях уровней, поэтому будет правильней выбрать свой вариант из следующих.

- *Basic* (базовый).
- *Intermediate* (средний).
- *Advanced* (продвинутый).
- *Fluent* (свободное владение).

Также вы можете указать результаты языковых экзаменов в формате «Название экзамена — полученный балл», например: *TOEFL 110, IELTS 8,5*.

# ПОСЛЕСЛОВИЕ



# КОНЕЦ КНИГИ — НАЧАЛО НОВОЙ ЖИЗНИ

Я надеюсь, эта книга вдохновила вас на изменения, помогла понять, с чего начать путь к исполнению мечты. Помните, что возможно все. И если эта дорога вас пугает, то знайте: первые маленькие шаги (кстати, самые трудные) в конечном итоге приведут к вершинам. Мир открыт каждому, и вам по силам выбрать свой путь и гордо дойти до конца. Так что вперед!

Говорят, что сравнивать себя с другими не стоит, нужно сравнивать себя только с самим же собой в прошлом: ты должен стать лучше, чем был вчера, неделю, год назад. Но я постоянно сравниваю себя с кем-то, потому что достижения других людей меня как раз-таки мотивируют. Когда я вижу, что кто-то добился успеха, понимаю, что тоже так хочу.

Особенно это заметно в Кремниевой долине, когда молодые предприниматели делятся новостями на встречах. Если тебе нечего сказать, то ты начинаешь чувствовать себя случайным гостем.

Нет ничего страшного в том, что вы соревнуетесь с кем-то. Не доводите эти соревнования до фанатизма, оберните их в свою пользу, и все будет в порядке.

И помните, что у всех историй успеха было начало. Если вы видите успешного предпринимателя, то осознавайте, что когда-то он мог годами жить на сто долларов в месяц и получать от инвесторов отказ за отказом.

А если все же сравнить себя с собой в прошлом... Иногда я представляю, что через год все еще сижу на том же самом месте, что я осталась на том же самом уровне. Эта фантазия меня пугает: во-первых, мне постоянно нужно переезжать и делать что-то новое, а во-вторых, я понимаю, что перемены надо начинать с себя. Одна только мысль, что за год я не сдвинулась с места, для меня ужасна. Это мотивирует меня что-то делать, двигаться все дальше, вперед.

Самое главное — не прекращать усилия, если поначалу вы столкнулись с трудностями. Продолжайте работать и отслеживать изменения: исправлять недочеты и хвалить себя за достижения. И не забудьте удостовериться, что вы занимаетесь тем, что любите, не важно — учитесь ли вы, работаете или ведете блог. А если вы еще не нашли «то самое», я надеюсь, что моя книга поможет вам узнать новые направления и сферы, которые заинтересуют вас.

И конечно же, не забывайте об английском языке. Моя история именно о нем. Детское увлечение переросло в настоящую любовь. Язык помог мне в учебе и работе, благодаря ему я построила крепкую дружбу и серьезные деловые отношения. Переезд в Сан-Франциско, участие в акселераторе в Кремниевой долине, развитие бизнеса, путешествия — всего этого не было бы, не впусти я английский язык в свою повседневную жизнь.

Не бойтесь учиться новому и не переживайте, если не увидите результата на следующий день. Если у вас есть цель, вы добьетесь своего.

**12+**

Серия «#МастерБлога»

Издание для досуга

Демалысқа арналған баспа

**Марина Могилко**

**КАК СТАТЬ БЛОГЕРОМ С МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ,  
СОЗДАТЬ УСПЕШНЫЙ СТАРТАП, ПОКОРИТЬ АМЕРИКУ,  
ЕСЛИ ТЫ ДЕВОЧКА ИЗ ОБЫЧНОЙ СЕМЬИ**

Компьютерная верстка: Никитин Р.

Корректор: Дубовая Л.

Подписано в печать 18.02.2019. Формат 60×84/16.

Гарнитура IBM Plex. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл.-печ. л. 16,00. Тираж экз. Заказ .

Общероссийский классификатор продукции  
ОК-034-2014 (КПЕС 2008); 58.11.1 — книги, брошюры печатные.

ООО «Издательство АСТ» 129085, Москва, Звездный бульвар,  
д. 21, стр. 1, комн. 705, пом. I, 7 этаж

Наш сайт: **www.ast.ru** E-mail: **prime@ast.ru**

Интернет-магазин: **www.book24.ru**

Оригинал-макет подготовлен редакцией «Прайм»

Произведено в Российской Федерации.

Изготовлено в 2019 г.

«Баспа Аста» деген ООО

129085, Мәскеу қ., Звёздный бульвары, 21-үй,

1-құрылыс, 705-бөлме, I жай, 7-қабат.

Біздің электрондық мекенжайымыз: **www.ast.ru**

E-mail: **prime@ast.ru**

Интернет-магазин: **www.book24.kz**

Интернет-дуken: **www.book24.kz**

Импортер в Республику Казахстан и Представитель по приему претензий  
в Республике Казахстан — ТОО РДЦ Алматы, г. Алматы.

Қазақстан Республикасына импорттаушы және Қазақстан Республикасында  
наразылықтарды қабылдау бойынша өкіл — «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері офис 1.

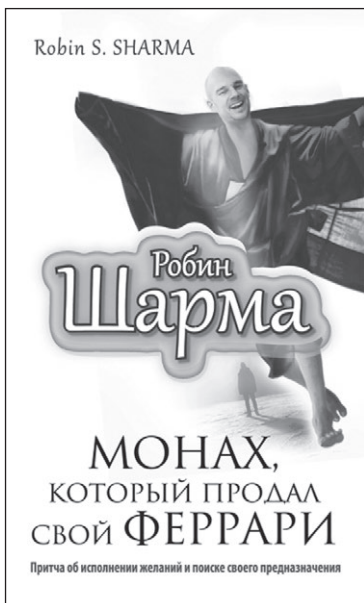
Тел.: 8(727) 2 51 59 90,91, факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107;

E-mail: **RDC-Almaty@eksmo.kz**, **www.book24.kz**

Тауар белгісі: «АСТ» Өндірілген жылы: 2019

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген

Өндірген мемлекет: Ресей



Робин ШАРМА

МОНАХ, КОТОРЫЙ  
ПРОДАЛ СВОЙ  
ФЕРРАРИ.

Притча  
об исполнении  
желаний  
и поиске своего  
предназначения

Формат 84x108/32,  
мягкая обл.,  
256 стр

Что такое подлинный успех, и как его достичь? Можно ли обрести счастье, которое не зависит ни от карьерного роста, ни от мировых кризисов? Как избавиться от бесконечной заботы о завтрашнем дне и начать получать удовольствие от каждого прожитого дня? Существуют ли простые рецепты, позволяющие обрести духовные дары, не отказываясь от привычного комфорта? Как развить сверхспособности и подчинить себе судьбу? И, пожалуй, самое главное: как найти свое призвание и стать самим собой?

Ответ — в этой книге, ставшей бестселлером во многих странах мира. Вместе с бывшим миллионером Джулианом Мэнтлом Робин Шарма предлагает читателю совершить удивительное путешествие в Сивану — страну, где исполняются мечты!



Джон ГРЭЙ  
МУЖЧИНЫ С МАРСА,  
ЖЕНЩИНЫ С ВЕНЕРЫ.  
Новая версия  
для современного  
мира

Формат 84х108/32,  
мягкая обложка,  
432 стр

Более 25 лет назад психолог Джон Грэй издал книгу, которая перевернула представления об отношениях между мужчиной и женщиной, — «Мужчины с Марса, женщины с Венеры». Эта книга убедительно доказала, что мужчины и женщины мыслят, чувствуют и действуют по-разному. И это была настоящая сенсация! Изучая книгу, сотни тысяч мужчин и женщин по всему миру учились понимать друг друга, становились счастливыми, спасали отношения.

Но в XXI веке некоторые советы стали уже не актуальны: мир — изменился! То, что было спасением в прошлом веке, сегодня перестало работать. Но все эти годы Джон Грэй продолжал работу с парами, консультировал, внимательно изучал тенденции нового мира. Поэтому появилась принципиально новая версия знаменитой книги, которая объединяет в себе открытия первой книги и новый современный взгляд на отношения.

Как именно изменились мужчины и женщины за последние двадцать лет? Какие действия и слова провоцируют конфликты в современной семье? Как сохранять влечение друг к другу на долгие годы? Об этом и многом другом в новой версии легендарной книги!



---

## ОТКРОЙ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

---

- ПСИХОЛОГИЯ • САМОРАЗВИТИЕ •
- ОЗДОРОВЛЕНИЕ • ЭЗОТЕРИКА •
- ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ •



Марина Могилко —  
успешная  
предпринимательница,  
популярный блогер,  
полиглот,  
жительница  
Кремниевой долины,  
спикер  
и путешественница.  
Да-да, это все  
один человек.

**Хотите также  
научиться:**

**\* совмещать  
разнообразные  
интересы;**

**\* добиваться  
успеха  
в любом деле;**

**\* никогда  
не терять  
мотивацию;**

**\* а заодно  
получить  
мощный заряд  
на изучение  
иностраных  
языков,**

тогда скорее  
открывайте  
эту книгу.

А еще загляните  
на YouTube-каналы  
автора:

**Marina Mogilko,  
Silicon Valley Girl  
и linguamarina  
и в Instagram  
@linguamarina**

«Как только вы начнете поэтапно выполнять то, о чем пишет Марина, у вас, поверьте, все получится. Приступайте к активным действиям как можно быстрее — именно скорость воплощения идей в жизнь меня так восхищает в Марине, она сразу делает то, что задумала. Читайте книгу и действуйте!»

Регина Тодоренко, экс-ведущая шоу «Орел и Решка»

#МастерБлога

ISBN 978-5-17-113902-5



9 785171 139025



[www.ast.ru](http://www.ast.ru) | [www.book24.ru](http://www.book24.ru)  
[vk.com/izdatelstvoast](https://vk.com/izdatelstvoast)  
[instagram.com/izdatelstvoast](https://instagram.com/izdatelstvoast)  
[facebook.com/izdatelstvoast](https://facebook.com/izdatelstvoast)  
[ok.ru/izdatelstvoast](https://ok.ru/izdatelstvoast)