

### 18 → ТАКО КИМ ПЛЕЙТ, генеральный менеджер отеля Crowne Plaza St. Petersburg-Ligovsky:

— С детства кухня в родительском доме была для меня центром притяжения. Еда и все, что связано с ее приготовлением, интриговали меня невероятно. Я мечтал стать поваром. В нашей семье было принято готовить дома, но, выбравшись на воскресный обед в ресторан, мы часто играли в игру: я должен был угадать все ингредиенты заказанного блюда. С тех пор я представлял каждое блюдо как конструктор, в котором открывалось бесчисленное количество комбинаций. Эксперименты с продуктами и поиск новых вкусовых сочетаний стали моим увлечением. Выбрав в университете фундаментальную и далекую от кулинарии специальность «Юриспруденция и основы русской культуры», я не оставил своих изысканий и подрабатывал в нескольких ресторанах Амстердама.

На деле оказалось, что в ежедневной рутинной работе повара мало места экспериментам. Задачи кухни были строго регламентированы и распределены по цехам таким образом, что на импровизацию времени не оставалось.

Тогда же, в студенческие годы, я начал работать в отеле. Гостиничное дело захватило меня и стало профессией. Сегодня я продолжаю много готовить дома, а в роли генерального менеджера отеля у меня есть возможность принимать участие в работе F&B-отдела: вносить свои коррективы в меню аутлетов, консультировать по выбору продуктов.

### ФИРУЗА МАРЧЕНКО, директор агентства «PPF Страхование жизни в Санкт-Петербурге»:

— В детстве была мечта стать летчицей, причем военной. Но не сложилось — девушек перестали принимать в летные военные училища. Уже в отрочестве мечтала заниматься спортивной журналистикой. Спортивной, потому что играла в хоккей на траве. Пробовала писать для молодежных изданий, нравилось встречаться с людьми, брать интервью, словом, общаться.

Сложилась ли карьера так, как мечталось в детстве? И да, и нет. Я также каждый день встречаюсь с людьми разных профессий и судеб, задаю вопросы о работе, семье. Вот только теперь не рассказываю об этом на страницах газет и журналов, а формирую для них план финансовой защиты и уверенности в будущем.

### ИГОРЬ ЛОГИНОВ, генеральный директор провайдера услуг бесперебойной печати «Венета Систем»:

— Моя история очень простая, она о том, как я учился зарабатывать и как детское развлечение стало делом всей жизни. С самого детства я продавал. Первую продажу я совершил во втором классе — продал однокласснику спички. Это были не просто спички, а охотничьи спички, которые горели на ветру. Они продавались не везде — в нашем городе, например, их вообще не было. Когда знакомый моих родителей привез их нам впервые, я был в восторге. Я продемонстрировал спички соседу, и он сразу захотел их приобрести. Я продал очень много спичек, заработал какое-то количество денег, на которые я смог купить у школьного товарища альбом с марками. Я был в третьем классе, когда

взялся за продажу марок и довольно быстро обменял первый альбом с марками на более ценные марки. И тут, совсем неожиданно, я стал вязать. Связанные вещи я относил на рынок бабушкам, чтобы они эти вещи продавали. Часть вырученных денег я отдавал им как комиссию. К восьмому классу у меня было столько денег, что можно было купить машину. Я мог купить свой первый автомобиль!

Но деньги для меня всегда были лишь элементом мены, как игра, развлечение. Эта способность сопровождала и помогала мне везде. Когда я служил на флоте — а тогда были очень тяжелые времена, — у меня одного из немногих были деньги. Сослуживцы это знали и брали в долг, естественно, без каких-либо процентов. Каким-то образом, не знаю каким, мне удавалось аккумулировать деньги даже в закрытом пространстве.

Думаю, любовь к продажам и предопределила мою карьеру. Сейчас я генеральный директор федеральной компании в секторе B2B, и наши клиенты — это крупнейшие компании, лидеры отраслей со сложной организационной структурой. Найти подход к таким клиентам бывает нелегко, но мне нравится изучать, экспериментировать, давать рекомендации менеджерам, как можно попробовать «достучаться» до клиента.

### ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ, генеральный директор фармацевтической компании «Вертекс»:

— Как это ни курьезно, с детства я хотел быть директором. Но так как конкретного представления об этой должности, уровне ответственности и прочих связанных с ней составляющих тогда у меня, конечно, не было, то хотел быть просто директором без привязки к чему-либо. Раз я им стал, значит, можно считать, что детская мечта сбылась.

### ДМИТРИЙ ЗОЛИН, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»:

— Не помню, кем я мечтал стать в детстве, но в школьные годы хотел быть бухгалтером. Потому что люди именно этой профессии первыми начали работать на компьютерах. У меня на тот момент был ZX Spectrum. После школы я фактически решил воплотить мечту в жизнь и поступил на специальность «Бухгалтерский учет и аудит», но спустя семестр понял, что это совершенно не то, чем хочу заниматься в будущем, и перевелся на «Экономику и управление предприятием», в чем и специализируюсь по сей день.

### АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК, управляющий филиалом АКБ «Российский капитал» в Санкт-Петербурге:

— Меня с детства привлекала военная тематика. Началось все с игрушечных солдатиков и танчиков. Огромное впечатление производили парады на 9 Мая: множество людей, как один, идут четко и слаженно, звучат громкие приветствия, двигается суровая военная техника — во всем этом просто невероятная энергетика и сила. А форма?! После школьной неудобной формы военные мундиры казались мне верхом совершенства: тут и фуражка с козырьком (бейсболка тогда еще не было и в помине), и разные цвета, и лацканы, петлички, шевроны — помню, учился различать род войск, звания, знаки отличия. А как девушки на молодых офицеров

смотрели, ух! За одно это уже хотелось идти в военные и дослужить до генерала. В итоге моим первым образованием стала военная специальность — детское увлечение оказалось очень серьезным.

Но одновременно с моим выпуском сменилась страна, ее ценности, сменились и мои приоритеты. Получить профессию экономиста мне помог не случай или мечта, а вполне серьезное стремление работать, зарабатывать, обеспечивать семью. Это был зрелый, осознанный выбор пути, который и сделал меня тем, кто я есть.

### ВЯЧЕСЛАВ НЕСТЕРОВ, директор Санкт-Петербургского центра разработок Dell EMC:

— С раннего детства я проявлял нездоровой интерес к числам и всему, что с ними связано. В три года это были натуральные числа, потом вещественные, потом уравнения с числами, потом дифференциальные уравнения и так по возрастающей. Мечта не была в детстве четко сформулирована, но от чисел и прочих абстракций я далеко не ушел. Карьера выстроилась стандартно: физматшкола, матмех в университете, аспирантура, две диссертации — все как полагается. В карьере случилось только два небольших поворота: от чистой математики к прикладной и от науки — к разработке ПО.

### ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге:

— В моем советском детстве список желанных профессий был совсем не широк. Все мечтали быть космонавтами, милиционерами или врачами. Я не исключение и, глядя на свою маму, связывал будущую профессию с медициной. Судьба распорядилась так, что я пошел скорее по пути отца — в экономику и финансы. Сразу после института, в 2000 году, я устроился на работу в сфере медицинского страхования. Так мне в определенной мере удалось совместить работу в бизнес-среде с желанием помогать людям в непростых ситуациях.

### ДМИТРИЙ ДЕРГАЧЕВ, президент фармацевтической компании «РИА „Панда“»:

— В раннем детстве я, как и многие, хотел стать космонавтом, собирал марки и значки по теме «Космос», следил за репортажами из ЦУПа. Со временем затянула семейная врачебная история, и в вузе я уже учился на врача. До сего дня я недалеко ушел от темы здоровья: управление компанией считаю работой за деньги, разработка же лекарств, функциональных продуктов, медицинской косметики, изучение опыта комплементарной медицины Индии и Китая — это удовольствие. Космосом не перестаю интересоваться, но теперь уже чисто с философской точки зрения.

### АЛЕКСЕЙ ЖУКОВ, коммерческий директор компании Wrigley в России:

— В детстве я мечтал стать спортивным тренером. Мне хотелось видеть результат своей работы, помогать спортсменам расти и достигать новых высот. И тогда я очень много времени уделял шахматам, мне нравилось разрабатывать стратегии, совершенствовать свои навыки и искать нестандартные решения. На первый взгляд, моя карьера не имеет ничего общего с карьерой спортивного тренера, но

это не совсем так. Обязанности руководителя и спортивного тренера очень похожи. Моя карьера во многом похожа и на шахматную игру. В шахматах, как и в бизнесе, побеждает тот, у кого лучше стратегия.

### ВИКТОРИЯ ТИШИНА, владелец торгово-производственной марки «Ведунья», председатель комитета по развитию текстильной и швейной индустрии петербургской «Деловой России»:

— В детстве я хотела быть в двух ролях: это актриса и милиционер, который расследует преступления. Самое интересное, что двойственность детского восприятия у меня длится и по сей момент (нет, это не шизофрения). Мир многогранен, я нахожу свое место в нем благодаря ведению своего бизнеса, а также параллельно обучаюсь психологии. И я твердо уверена: чем больше уровней восприятия реальности, тем ты успешнее в этом обществе.

В реальности трудно, реальность такая «скрипучая». Наши предприниматели ведут свой бизнес не по правилам жизни, а зачастую вопреки им. Но я устала от утверждения «то, что нас не убивает, делает сильнее». Есть желание жить, делать, творить. Тем более отрасль у меня такая — фэшн-индустрия. Я за красоту.

### АННА УСТИЯНЦ, коммерческий директор Kelly Services:

— Первой «работой мечты» для меня была работа продавца. Когда мне было четыре или пять лет, моя мама работала директором магазина детской одежды. Приход к ней на работу был для меня настоящим праздником. Мне разрешили постоянно за прилавком, завернуть покупки в шуршащую бумагу или помочь с маркировкой новых товаров на складе. Профессия продавца казалась мне невероятно романтичной. Другой «работой мечты», которая появилась после покраски нашего загородного дома, была работа маляра. Мне так понравились кисти, краски и сам процесс, что несколько лет подряд я искренне хотела стать маляром. Когда мама однажды спросила меня, зачем же я учусь в специальной английской школе, насколько не задумываясь, я ответила: «А вдруг придется красить посольство, вот тут мой английский и пригодится!»

Когда пришло время выбирать, куда пойти работать после института (это был 1997 год, момент прихода в Россию мультинациональных компаний), у меня было одно желание — попасть в этот мир бизнеса, мир костюмов и галстуков, больших сделок, переговоров. Они казались такими структурированными, серьезными и дающими столько возможностей для реализации!

Мне как выпускнице гуманитарного вуза было достаточно сложно найти такую работу. В качестве стартовых позиций я рассматривала должности секретаря или администратора в крупных международных компаниях. Но после нескольких собеседований мне так понравилась профессия рекрутера, что, получив оффер на позицию персонального ассистента в одной известной компании, я медлила и все думала: как было бы здорово работать этим самым рекрутером. И тут мне перезвонили из Kelly, где я тоже была на интервью, и предложили позицию вечернего координатора. Я пришла и уже через две недели получила предложение о постоянной работе в роли рекрутера. Это было самое быстрое мое продвижение по карьерной лестнице. → 24