

Наталья Кретьова

РАБОТАТЬ НЕЛЬЗЯ ЖДАТЬ

Как выбраться из толпы и получить работу

Москва

Интернациональный Союз писателей

2026

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6
К80

Продюсер проекта *Галина Березина*

Кротова, Наталья
К80 **Работать Нельзя Ждать.** Как выбраться из толпы и получить работу/ Н. Кротова. — Москва: Интернациональный Союз писателей, 2026. — 156 с.

ISBN 978-5-6055643-0-0

«Работать Нельзя Ждать» — книга для тех, кто устал рассылать резюме в пустоту и ждать чуда. Наталья Кротова превращает поиск работы в понятную систему — без воды, хаоса и иллюзий.

Вы научитесь выбирать стратегию, создавать резюме, которое действительно читают, уверенно проходить собеседования и получать предложения, которые хочется принять. Чек-листы, примеры и практические приёмы помогут действовать сразу.

«Работать Нельзя Ждать» — книга о том, как перестать ждать и начать строить карьеру, которая приносит деньги, личностный рост и удовольствие.

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6

ISBN 978-5-6055643-0-0

© Наталья Кротова, 2026
© Интернациональный Союз писателей, 2026

Введение

Здравствуйте. Меня зовут Наталья Кретьова. Можно сказать, что в плане карьеры мне повезло. Мой более чем двадцатилетний опыт в области управления персоналом начался в крупном интернет-проекте Port.ru. С течением времени он был реорганизован в гигант Mail.ru. Далее мой карьерный путь и достижения связаны с такими компаниями, как «Сибинтек», «Техснабэкспорт», «Ру-Ком», «Римера», и другими. Таким образом, у меня была возможность придумывать и реализовывать различные проекты и программы по управлению персоналом, находясь в периметре крупных компаний — лидеров рынка. А в процессе работы мне пришлось соприкоснуться с разными стилями управления компаниями и стратегиями продвижения их товаров на рынке, от «голубых» до «алых»¹ океанов, со всеми их особенностями и тонкостями «организационной и бизнес-души».

Многолетняя практика карьерного консультирования подарила мне бесценную коллекцию наблюдений о том, как люди с завидным упорством умеют усложнять себе поиск работы.

За последние десять лет я написала более семи с половиной тысяч резюме (да, я их считала). Часть — с чистого листа, часть — переписывая тексты клиентов, искренне недоумевающих: почему их «блестящие» резюме месяцами не приводят ни

¹ Стратегия «голубого» и «алого» океанов в бизнесе предложена Чаном Кимом и Рене Моборн (2005). Описывает два принципиально разных подхода к конкуренции и поведению компании на рынке. «Голубой океан» — это новые, нетронутые рынки с минимальной конкуренцией. Компании могут создавать спрос и устанавливать свои правила. «Алый океан» представляет собой существующие рынки с высокой конкуренцией, компании находятся в жёсткой конкурентной среде.



к одному собеседованию? Как же так — ведь текст такой красивый, такой продающий...

Приходилось вмешиваться мне и аккуратно превращать эти «продающие» шедевры в действительно продающие документы.

Со временем этот опыт вылился более чем в тысячу проектов по сопровождению менеджеров и топ-менеджеров на пути к новой работе и новому этапу карьеры. Да, я видела рынок труда со всех сторон: и глазами кандидата, и глазами работодателя, и с той самой стороны, о которой обычно не пишут в мотивационных блогах.

Поэтому у вас в руках не просто книга, а практическое руководство о том, как научиться помогать себе самому, если вы подозреваете, что карьерные консультанты — не всегда единственный выход.

Здесь вы узнаете:

- как выстроить стратегию и тактику поведения на рынке труда;
- как написать резюме так, чтобы его не только открыли, но и дочитали;
- как попасть в заветную «воронку» отбора и базу перспективных кандидатов;
- какие детали решают вашу судьбу, когда работодатель выбирает между финалистами;
- и многое другое, без чего поиск работы превращается в лотерею.

Я уверена: прочитав эту книгу, вы сможете заметно упростить себе путь к новой позиции. И запомните одну важную



мысль, о которой не любят говорить даже мои коллеги: плохой или хорошей работы не бывает. Бывает подходящая и неподходящая именно вам.

И напоследок — небольшой спойлер. Многие думают, что поиск работы — это игра. Ошибаются. Поиск работы — это тоже работа. Причём работа нервная, ответственная и иногда весьма утомительная.

Перед вами — не конспект, а приглашение, ироничное практическое руководство, с которого начинается ваш новый путь к работе.

Вредные советы

Если вы решили утром, что искать работу нужно, эти вредные советы затвердите назубок.

Прочитайте — и поймёте, как не надо строить поиск, чтоб дела не спотыкались, а успешно шли вперёд.

Планы поиска работы,
их учёт, корректировка,
отработка действий — это
бесполезнейшее зло.

Резюме пишите длинно
и как можно непонятней.
Рекрутер орлиным глазом
эту высмотрит страницу
и потратит на прочтение
и, конечно, осмысленье,



может, двадцать, лучше сорок
драгоценнейших минут.
А потом закроет очи,
затоскует и завоет,
сохранит себе на память
в папку «нет и ни за что».

А ещё, чтоб интересней
и эффектнее смотрелось,
смело ставьте на страницу
копипаст из должностной.
И совсем чтоб интересней,
шрифт какой-нибудь красивый,
чтобы было креативно,
в пэдээфе и ворде.

Фотографию не надо
или максимум из школы,
чтоб «попробуй догадайся»
про меня в шестом ряду.

Результатами работы
не делитесь, схороните,
чтобы непонятно было,
что вы сделали руками,
как задачи разрешили
и каков масштаб полёта,
а не то ещё, пожалуй,
обзавидуются вам.



.....

Про необходимость знаний
говорить совсем излишне —
это происки компаний,
чтоб красиво отказать.
И неважно, что на стройке
хотят видеть ПГСa.
Может, лучше СГП?
Нет, наверно, ГПС...
Ведь основное — это опыт, а совсем
не сопровaт.

.....

Хобби тоже укажите,
чем сложнее — тем мудрее,
и желательно с экстримом,
типа «Формулы-1».
Про питомцев напишите:
про котят и крокодилов.
Рукоделия не надо:
макраме не комильфо.

.....

О себе всё соберите:
все цветастые дипломы,
шоколадные медальки
от детсадовских времён, —
чтобы всем понятно стало:
вот какой вы суперклассный!
Ну и что ж, что не по делу,
главное ведь — всё собрал.



.....

Ну зачем письмо вам это —
сопро-води-тель-но-е?
Не печальтесь и забудьте,
вам ведь не до ерунды.
Вы же золото на рынке
или минимум Кутузов,
про которого все знают.
Ну а, значит, только вы!

.....

Никому не говорите,
что вы ищете работу,
пусть по звёздочкам гадают
и включают третий глаз.
И, конечно, ну а как же,
договор несут на подпись
и пришлют такси к подъезду,
парикмахера в квартиру
и стилиста заодно.

.....

Сайты, профили, соцсети —
это только для забавы.
Аватарку посмешнее,
клоунов или собачек,
ну а лучше — что похлеще,
тут у каждого своё.



.....

Если вас, вдруг так случится,
пригласили на беседу,
подготовиться ко встрече
с рекрутером — моветон.
Всё должно случиться быстро
и, само собой, красиво,
с чашкой кофе и блокнотом,
ну а лучше с коньячком.

.....

Про коллег скажите плохо,
чтобы референс не брали,
потому что однозначно
зла желают и т. д.
И не вспомнят добрым словом,
и не скажут со слезою
объективно и душевно,
что такой вы молодец.

.....

Про лоббизм не забываем,
главное — занять то кресло,
ну а в том, что «не шмогла я»,
виноват начальник ваш.

.....

Если серьёзно, всё было бы смешно, если б не было так
грустно.

А теперь переходим к делу.

ОТЗЫВЫ МОИХ КЛИЕНТОВ

Был у Натальи на разовой консультации. Мне сорок шесть лет, ушёл из найма, больше туда, на сто процентов загрузки, не хочу. Запрос многослойный: чтобы и волки были сыты, и овцы целы. Ну хотя бы частично. Сначала созвонились, познакомились. Мне понравилось её знание ситуации без иллюзий. Она не приукрашивает, говорит как есть. Чётко ответила: не за все мои фантазии готова взяться. Принял решение о разовой консультации. Понравилось, что к ней Наталья подготовилась серьёзно. У меня очень сложный кейс, повторюсь — многослойный запрос. Она дала структуру и своё видение, исходя из ситуации в отраслях, моего опыта. Что реально, а что нет. Понравилось, что услышала мой запрос: я не хочу в классический наём, мне нужен комплекс разных источников дохода. Предложила, что и как делать, готова взяться за упаковку личного бренда. И всё абсолютно конкретно, без «попробуем, посмотрим, что из этого выйдет», а с конкретными цифрами дохода от каждого источника и уровнем нагрузки. Если хотите чётко, по делу, без иллюзий — рекомендую.

**Алексей,
09.06.2025**

Однозначно могу рекомендовать Наталью как настоящего специалиста. За одну консультацию дала целый пакет рабочих инструментов, ресурсов и чёткую инструкцию к ним. И ещё