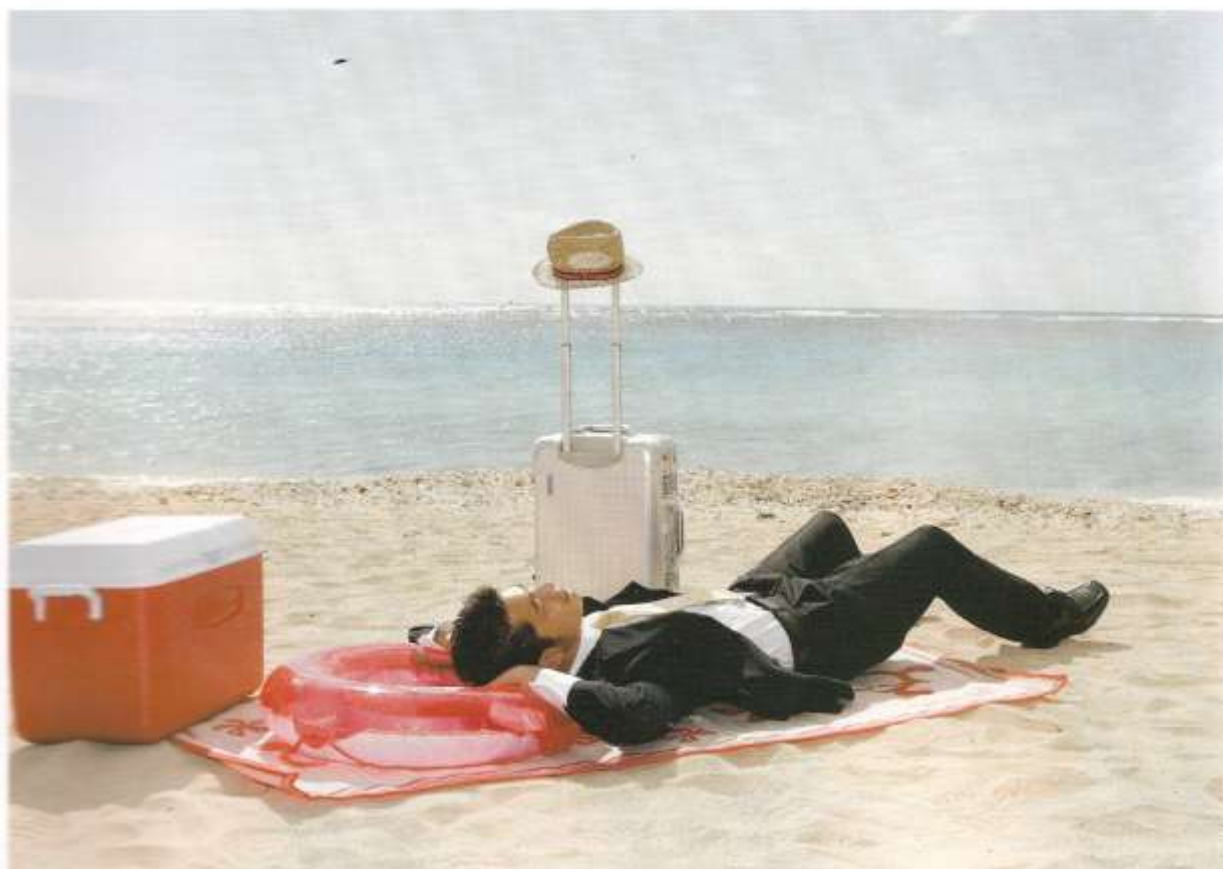


# Потерянное поколение

**маркетологи взялись за тех, от кого не зависит будущее**

*Каменные джунгли современного города в каком-то смысле мало чем отличаются от первозданной сельвы: и там, и тут выживает сильнейший. Но в последнее время все больше людей отказываются от борьбы за жизненные блага. Остается ли дауншифтинг в России модным словом или за ним скрывается новая тенденция? [ Надежда Кутрица, Дмитрий Фролов ]*



Карьера Евгения Руновой, некогда секретаря на ресепшен в News Outdoor, а ныне гендиректора компании «Наша команда» изобилует крутыми поворотами. А начиналась она фантастически успешно. В 20 лет Женя, тогда студентка 2-го курса экономического факультета, в свободное время подрабатывающей официанткой, предложили должность продавца-консультанта в модном бутике. Через два года ее зарплата выросла до \$2 тыс., а владельцы были готовы открыть «под нее» новый филиал. Но сама Женя к этому, как выяснилось, была не готова. «Когда я осознала, что вот-вот стану ПБОЮЛ, возьму кредиты и на меня ляжет ответственность за бизнес, я задумалась – а то ли это дело, которым я хочу заниматься всю жизнь. И поняла – не то», – вспоминает она. В итоге, потеряв в зарплате ровно в пять раз, она устроилась секретарем в крупную IT-корпорацию, затем полтора месяца честно оттачивала технику холодных продаж в компании «МВ» и, наконец, снова вернулась в состояние «поиска». И тут пришло предложение из News Outdoor.

«Когда я пришла и увидела, в каких они ходят туфлях и ботинках, какая у них охрана, то поняла – я должна здесь работать! – рассказывает Евгения. – Мы потом иногда вспоминали с HR-директором компании, как я буквально уговаривала ее взять меня на работу. Она же убеждала в том, что ресепшен не для меня – с таким-то служным списком!» Впрочем, на ресепшен Женя долго не задержалась – через три месяца ее переманили в отдел маркетинга, и вот тут началось восхождение к настоящим карьерным вершинам, продолжавшееся четыре года. «Последние два с половиной года я была менеджером по работе с ключевыми клиентами, – рассказывает Евгения. – Таких в нашем отделе было не больше 15 человек, и на каждом лежал «груз» пятнадцатимиллионного (в долларах) бюджета: мы отвечали за продажи по всей России. Конечно, первое время ты чувствуешь себя в центре вселенной – проворачиваешь крупные сделки, общаешься с международными агентствами, ходишь на светские вечеринки, но потом... Каждый вечер я шла пешком из офиса домой и плакала. Только в эти полчаса я позволяла себе «разрядиться», потому что даже ночью, во сне, не могла расслабиться, контролировала мысли, боялась сказать что-то лишнее, словно от этого слетела бы многомиллионная сделка. Чтобы как-то снять стресс, я увлеклась экстремальными видами спорта – автогонками, окончила яхтенную школу, занялась виндсерфингом».

Последней каплей во время ее «офисной» жизни стала заметка в одном из журналов о гонках Camel Trophy (в 1998 году они получили название Land Rover G4 Challenge), отборочный этап которых в России организовывала компания «Наша команда». По словам Женя, она заболела желанием принять участие в соревнованиях и целый год готовилась к ним. Чтобы поддерживать спортивную форму, она ежедневно совершала пробежки длиной в 5–10 км и... победила в российском отборочном этапе. В итоге Женя должна была представлять Россию в финале Land Rover G4 Challenge в Англии в составе команды из трех человек. Но помешали обстоятельства. «За месяц перед поездкой нас, финалистов, повели в горы на Кавказ. И там я порвала связки колени, – вспоминает Рунова. – Три месяца предстояло ходить на костылях, ни о каком финале не могло быть и речи». Это был полный крах всех надежд. Тогда же, на фоне моральной и физической боли, Евгения еще раз всерьез задумалась о том,

чего действительно хочет от жизни, и призналась самой себе, что не получает никакого удовольствия от работы, которая поглощает так много времени, сколько бы денег она ни приносила. «У меня были мысли навсегда оставить Москву и уехать в Египет или на Гоа. У меня есть знакомые, которые бросили все ради восходов справа и закатов слева, но я побоялась превратиться в овощ. Не будучи флегматиком, я бы не смогла наслаждаться таким образом жизни, – признается она. Поэтому Женя снова начала искать работу. Но работа нашлась сама. Через два месяца после финала Land Rover G4 Challenge ей позвонили акционеры «Нашей команды» и предложили возглавить компанию, заняв пост гендиректора. Тогда компания переживала не лучшие времена – предыдущий управляющий скрылся, оставив бизнес трещать по швам. «Месяц мне потребовался на то, чтобы решиться снова потерять в зарплате, «подчистить» хвосты на работе и долечить больную ногу. Предложение я приняла. Так что меня можно считать дважды дауншифтером», – говорит Женя.

Правда, считать Евгению Рунову, гендиректора процветающей ныне фирмы, дауншифтером в классическом понимании этого слова вряд ли возможно. В конце концов, Женя не отказалась от благ цивилизации ради философских размышлений где-нибудь в бунгало на берегу Индийского океана или постижения тайн природы через выращивание овощей в деревушке под Тверью или Нижним Новгородом. Но она находила в себе силы раз от раза шагать вниз, когда чувствовала, что жизнь с ее правилами и распорядком становится чужой. Многие ли из нас решатся на это?

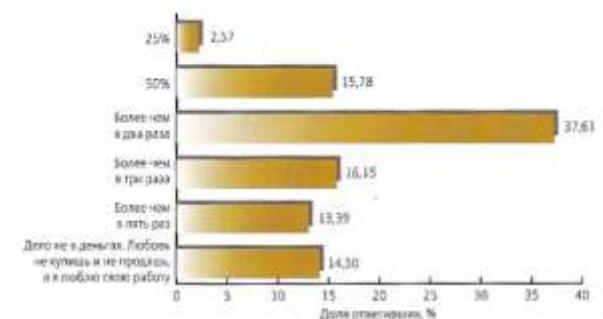
### ветер с Запада

Дауншифтинг (от англ. down – вниз, shifting – смещение), тесно переплетаясь с идеями хиппи, борьбой за мир и чистоту окружающей среды, возник как явление на Западе в 1960–1970-е годы. В 1980-м американец Дюн Элгин ввел термин «добровольная простота», пропагандируя образ жизни, который, с одной стороны, относительно стабилен, в том числе и с финансовой точки зрения, а с другой –

## Цена свободы

### КАКАЯ ЗАРПЛАТА КОМПЕНСИРУЕТ СКУЧНУЮ РАБОТУ

Представьте себе, что вам предложили неинтересную работу. Какая прибавка к зарплате могла бы стать убедительным аргументом для вас при условии, что другие элементы (близость к дому, график присутствия, соцпакет и т.п.) останутся теми же?



Источник: Profi Online Research по заказу ИР, июль 2008

**>> путь к себе**

**Алексей Рыженков, руководитель отдела по работе с клиентами креативного агентства «Аврора»**

Мой знакомый, 35-летний чиновник высокого ранга и собственник бизнеса, скорее всего, осенью уедет на британские верфи реставрировать подки. Выдающийся математик и философ, он не может более переносить фарса и игры в слугу народа. Бросают все, как правило, не по тонкому расчету, а когда уже не могут. Это момент слабости по-настоящему очень сильного человека. И это начало его пути к самому себе в первую очередь, отнюдь не к Гоа или ферме под Владимиром, что все-таки – лишь антураж, декорация, визуальный ряд мышления. Я убежден, что поездка в Тибет дает почву для переосмысления, истинная же сила и мудрость – способность ежедневно и счастливо жить не в одиночестве с чашкой риса на горе, а в том или ином приятном тебе месте на земле, будь то метрополия или поселок городского типа, занимаясь любимым делом. Побег этот – поиск уединенности и нового смысла, который необходим для дальнейшего качественного развития. В большинстве случаев дауншифтинг в чистом виде – явление временное. Кругосветка на паруснике на год – уже достаточно, чтобы 1 января нового года открыть свой первый (новый, любимый, социально значимый – нужно подчеркнуть) бизнес. Прелесть этого нового бизнеса в том, что он будет красивее предыдущего.

соответствует всем жизненным и духовным потребностям человека. Согласно Элгину, если вынужденная бедность ограничивает человека, то «добровольная простота» дает ему свободу. В исследовании журнала *Fortune* уже в 1989 году 75% работающих людей в возрасте от 25 до 45 лет хотели бы видеть стиль жизни в Америке более простым и ориентированным на нематериальные ценности.

Несколько расширяя классическое определение людей, считающих себя дауншифтерами, можно разделить на три группы.

В первую из них входят самые последовательные и радикальные. Это люди, которые оставляют хорошо оплачиваемую должность и уезжают жить свободными философами на Гоа или в российскую глубинку. Желание бежать от надоевшей действительности в этой группе настолько велико, что некоторые ради встречи с самим собой готовы оставить семью и детей, если они не разделяют их стремления. Почти всегда этот тип людей практикует вегетарианство и стремление к потреблению натуральных продуктов.

Второй тип – это те, кто по разным причинам не готов к смене места жительства, но готов к смене вида деятельности. Такие люди (к

ним можно отнести и Евгению Рунову) покидают высокооплачиваемые посты (или отказываются от возможности их занять) и посвящают себя любимому, но не слишком доходному делу.

И, наконец, к третьей группе относятся люди, которые в целом довольны своей профессией, но решили отказаться от карьерных амбиций, чтобы иметь возможность больше времени уделять семье или хобби. Один из способов реализовать это – стать фрилансером.

Однако растущее число «свободных художников» еще не дает оснований считать дауншифтинг массовым явлением, во всяком случае в России. «Дауншифтинг, конечно, тренд, но не в России! – уверен Драгорад Кнези, директор по стратегическому развитию Ark Scholz & Friends. – Он является частью исключительно зарубежной экономики, где менеджеры среднего звена составляют большую часть от числа всех работающих людей». Многие из таких менеджеров переходят с потребительской экономики (ее характерные признаки – внимание к правам потребителя, востребованность вторичных продуктов и услуг) на накопительную, в которой потребление ограничивается лишь самыми необходимыми товарами и услугами и растет роль сбережений и накоплений. Кстати, к такому переходу их достаточно долго и последовательно готовят СМИ.

«В условиях восточной экономики это невозможно, потому что она продолжает расти, увеличивая средний класс, который пока еще невелик», – полагает Кнези. По его мнению, в Восточной Европе еще долго самой популярной моделью будет оставаться потребительская и спекулятивная экономика. «Даже если вдруг рост экономики остановится или в стране случится кризис, ваш средний класс не ограничит себя в потреблении, а скорее с удвоенной энергией возьмется за построение карьеры, чтобы восстановить свою привычную потребительскую корзину». Кнези уверен, что тех немногих россиян, которые достигли определенных карьерных высот и решили уйти из профессии, поняв, что «не в деньгах счастье», можно отнести лишь к субкультуре, но никак не записывать в тенденцию. Но так ли уж далеки россияне, которым десятилетиями внушали презрительное отношение к материальным («обывательским») благам, от идей дауншифтинга?

**в тихом омуте черти водятся**

Исследование ВЦИОМ, проведенное в 2002 году по выборке из 1600 человек в 153 населенных пунктах 100 тыс. чел. +, показало, что 53% опрошенных стремятся занять высокую должность, при этом для 13,3% из этого числа карьера является главной целью жизни. Интересно, что ровно такому же количеству людей – 13,2% карьера была неинтересна вовсе, а 30,5% ответили, что успешность в карьере для них скорее не важна, чем важна. Это немало. Но с тех пор карьерные амбиции россиян выросли. Так, по данным 2007 года исследовательского агентства *Bashkirova & Partners*, только для 17,6% россиян работа не имеет большого значения, в то время как важность и очень важное место в жизни профессиональная деятельность занимает более чем у 70%. Это подтверждает и исследование КОМКОМ, выполненное уже в текущем, 2008 году, которое показало, что россияне все больше времени проводят на работе. К тому же, по наблюдениям исследователей, возрастные рамки работающих россиян становятся все шире: стремление удержаться на плаву и сохранить привычный уровень жизни удерживает на рынке труда лю-

дей старше 55 лет, а желание поскорее достичь материальной независимости привлекает на него молодых. Люди среднего возраста по-своему реагируют на «модный тренд», удлиняя рабочий день. В итоге доля россиян, работающих девять и более часов в день, увеличилась с 34% в 2002-м до 40% в 2007 году.

Выходит, что наши граждане действительно, амбициозны и испытывают истинное счастье, поднимаясь по социальной лестнице, а раз так, то разговоры о дауншифтинге – лишь дым без огня. Правда, исследователи анализировали только внешние признаки поведения людей, ничего не спрашивая об их намерениях и время от времени появляющихся желаниях. А если копнуть глубже?

По заказу IP агентство Profi Online Research провело в августе 2008 года онлайн-опрос, в котором приняло участие 600 россиян 18–64 лет, проживающих в городах-миллионниках (профиль респондентов выбирался так, чтобы обеспечить сопоставимость с исследованиями ВЦИОМ 2002 года). Результаты исследования подтвердили гипотезу о существовании «скрытых дауншифтеров».

С одной стороны, действительно, 98% респондентов сообщили, что они стремятся занять на своей работе руководящий пост, причем 38% готовы сделать все возможное, чтобы достичь высокого положения. Но одновременно 80% россиян (!) признались, что всерьез задумывались о том, чтобы «бросить все и уехать в деревню» или хотя бы перейти на более спокойную работу. Правда, лишь 12% сообщили, что их регулярно одолевают такие желания, в то время как 28% думают об этом редко и 40% не могут назвать эти мысли серьезными, хотя они у них были. Почему же они не считают эти мысли серьезными?

На вопрос, почему люди до сих пор не решились на «отчаянный шаг», был логичный ответ: «Я не вполне принадлежу себе, у меня есть семья, дети. Их надо содержать, о них надо заботиться» – так ответили 62% опрошенных. 25% ждут некоего толчка, которого пока нет, а 10% уже выбирают место. А вот 2,5% респондентов на полном серьезе поставили галочку против варианта ответа «Скоро решусь». Другими словами, многие из тех, кто исправно ходит на работу и думает о повышении, в глубине души совсем не прочь изменить жизнь. Насколько быстро желаемое станет действительным, зависит от «исходных данных».

«Дауншифтеров-топперов от менеджмента будет вкратце больше, чем дауншифтеров-рабочих, благодаря большей уверенности первых в том, что они смогут начать с нуля в новой стране, или умения выжить, вернувшись обратно из леса в город, если побег не сложится, – считает Алексей Рыженков, руководитель отдела по работе с клиентами креативного агентства «Аврора». – Но число реальных дауншифтеров от общего числа населения, включая и тех, кто не на словах, а на деле станет ими вскоре, невелико – 0,5–2%. По мнению рекламиста, эта крайне незначительная цифра больше похожа на погрешность в расчетах, поэтому разрабатывать, учитывая дауншифтеров, четко выверенные стратегии не имеет смысла. К тому же люди, склонные к эскапизму, вряд ли станут долго сидеть у телевизора и уж тем более оставят без внимания рекламные паузы.

«Истинных дауншифтеров очень мало, и их не видно, к тому же у них нет денег, – дополняет коллегу Ирина Коновалова, креативный директор агентства NFQ. – Поэтому таргетировать на них рекламную кампанию не имеет смысла». По ее словам, в России, где социаль-

ный статус у людей на первом месте, карьера и дауншифтинг являются всего лишь показателями этого статуса. «В первом случае – посмотрите, сколько я добился, во втором – посмотрите, насколько у меня много денег, что я на всех наплевал, – добавляет она. – Например, у меня есть один такой знакомый дауншифтер, который отказался от работы и три года занимался детьми. Но при этом он всем рассказывает, что он заработал настолько много и настолько круто, что мог себе это позволить».

Возможно, уловив в дауншифтинге тот же эффект «статусности», финансовая корпорация «Открытие» не преминула построить на концепции «стань свободным (на столько-то процентов)» рекламную кампанию. «Работать как можно меньше и жить на дивиденды – и есть та самая клерковская мечта, ради исполнения которой в ближайшие годы ему придется отказаться от самого себя и свободного времени, – говорит Рыженков. – Те же, кто способен добиться этого легко и быстро, ловят жар-птицу за хвост, оказываются в кожаных высоких креслах и – вот же они, искомые деньги на свободу! – осознают вдруг с рефлексией клерковского прошлого, что бежать от этой власти и величия – что, если грех? И остаются. Пока».

#### потерянное поколение

Как показывает волновое исследование BBDO Group – Hot & Not, на протяжении последних двух лет именно в группе 23–35 устойчиво держится острая популярность творческих профессий. Такие профессии, как дизайнер, фотограф, архитектор или абстрактно «творческая», чаще всего упоминаются людьми, если их попросить задуматься о лучшей для них работе. «Офисные сотрудники мечтают о таких профессиях, даже имея в виду риск низкого заработка, так как это возможность заниматься действительно интересным делом, воплощать свои хобби в работе, иметь разнообразие и не быть привязанными к стандартному графику и одному рабочему месту, – говорит Мария Филонова, менеджер по стратегическому планированию BBDO Moscow. – Интересно, что ни в более младшей, ни в более старшей возрастных группах такие ответы не имеют популярности. Так как молодежь до 23 лет более ориентирована на статусно-денежные профессии (программист, юрист, финансист), а люди старшего поколения (более 35 лет) не слишком тянутся к крайним проявлениям свободы, потому что в большей степени зависят от материальных ценностей и стремления к стабильности».

Поворот от материального к нематериальному или движение в поисках счастья «от денег к независимости» подтверждается и результатами проекта BBDO Group – ValueLab. Одной из наиболее свежих интерпретаций ценности «хорошая работа» считается работа, которая является дополнением или скорее следствием образа личной жизни.

Тем не менее, по мнению Григория Кегелеса, гендиректора рекрутингового агентства Brieftouch, специализирующегося на подборе фриланс-специалистов, явление классического дауншифтинга никогда не станет массовым. Вместе с тем эксперт соглашается, что с каждым годом наблюдает все больше и больше случаев, когда люди отказываются от карьерных амбиций и переходят на неполную занятость, вторую часть дня посвящая творчеству, или вовсе меняют сферу деятельности с той же целью. «Так, например, ко мне пришел очень крупный специалист в области продажи рекламы в глянцево-

журналах, желающий попробовать себя копирайтером. При этом человек понимал, что вместо \$8 тыс. в месяц он в лучшем случае будет получать \$1,5 тыс., – рассказывает он. – А недавно практикующий аудитор с довольно большим стажем работы обратился с просьбой найти ему работу фоторедактора». «Дело, наверное, в том, что времена очень сытые, – констатирует Кегелес. – Человек, который голодает, не будет думать о творчестве и самореализации». Еще одна причина, по словам Кегелеса, кроется в том, что многие разочаровались в возможности достичь реальных карьерных высот: «В 90-е можно было еще чуть-чуть поработать и стать чуть ли не олигархом, теперь же все места заняты. Многие люди творческих профессий страдают к тому же комплексом «недозвезд» – вроде есть какой-то социальный успех, но с другой стороны – «не Лутц».

Это подтверждает Сергей Шейхетов, директор по исследованиям качественного отдела компании Ipsos, которая в 2007 году провела масштабное исследование жизненных ориентиров российской молодежи: «Люди увидели потолок роста. Молодежь крупных городов разочаровалась – сколько ни старайся, даже на квартиру не накопишь, зачем тогда работать на износ? – повторяет эксперт запомнив-

шиеся фразы респондентов. – Описывая молодое поколение, многие исследователи, рекламисты и маркетологи воспроизводят образ наиболее рельефно отраженный в рекламе «МегаФона» «Будущее зависит от тебя» – успешный, целеустремленный профессионал – идеальный «строитель капитализма». Но «вехи сменились», и для современной молодежи теперь более актуален слоган: «Будущее от тебя не зависит». Позитивный образ карьериста, часто используемый в рекламе, в значительной степени устарел».

С ним соглашается и Кирилл Дубинский, директор по стратегическому планированию и развитию бизнеса креативного агентства «Аврора», полагая, что в ближайшие пять лет структура среднего класса, интересующего большинство рекламодателей, существенно поменяется. На смену придут новые потребители с иными – нематериальными – жизненными ценностями, и для них придется искать совсем другие инсайты.

Любопытно, что агентство «Аврора» стало одним из первопроходцев, причастных к созданию продукта для дауншифтеров, правда, не слишком радикального типа. В сентябре готовится репозиционирование журнала «Смена», который будет рассчитан на мужчин

## >> уехать, чтобы вернуться



**Марина Власова, директор консалтинговой группы MarketUp, канд. филос. наук**

Сказать, что я уже пришла к философии дауншифтинга, было бы преждевременно.

Скорее я нахожусь на пути к ней. После тридцати у многих наступает переоценка ценностей. Кто-то называет это «кризисом среднего возраста». Мне не кажется, что это кризис, скорее это развитие. Не думаю, что мои причины, подталкивающие к изменению жизни, чем-то отличаются от причин других людей. Психологическая усталость от ежедневной суеты... Ощущение, что «настоящая жизнь» проходит мимо в то время, пока ты бегаешь от клиента к клиенту, делаешь проект за проектом, среди которых далеко не каждый требует от тебя столь желанных интеллектуальных усилий... Неудовлетворенность от того, что ты вроде бы уже достигла определенных высот в профессии, и куда двигаться дальше – не очень понятно... Невозможность заняться чем-то новым параллельно с основным бизнесом – на это банально не хватает времени... Наконец, просто желание перечитать и пересмотреть все то, что до сих пор не успела...

Так сложилось, что я уже достаточно давно живу за городом, и, конечно, лесное окружение выступает ежедневным напоминани-

ем о том, что можно жить иначе. Определенное влияние оказали и различные поездки. Настоящим откровением стали поездки в Гваделупу, Сент-Мартин, Сенегал, на Маврикий. Мне, наверное, хотелось бы там жить, реализовать себя в совершенно ином качестве, открыв какой-то новый бизнес. Но насколько долговечным окажется это желание сменить любимую работу, в которой уже удалось стать профессионалом? Быть может, несколько месяцев вольной карибской жизни загонят в непроходимую скуку. Смогу ли я полностью и навсегда оторваться от родных и друзей, найти новый круг общения в не самой цивилизованной стране?

На мой взгляд, резко менять жизнь надо, имея определенный финансовый жирок, позволяющий не заботиться о зарабатывании денег. Я бы открыла ресторан или клуб, написала несколько книжек по своей профессии, быть может, сделала бы парочку интернет-проектов. А если говорить не о работе, выучила бы испанский, усовершенствовала французский и английский.

В западных университетах есть такая практика: профессорам время от времени дают годовой отпуск, чтобы они отдохнули от преподавательской рутины, реализовали то, на что не хватает времени. Если можно было бы так же поступить и мне без ущерба для возможного возобновления бизнеса через год – это, наверное, был бы оптимальный вариант. Эдакий пробный дауншифтинг – наверное, это пока максимум, на что я была бы готова сегодня. И, насколько я знаю, многие мои вполне успешные друзья мечтают о таком же годовом отпуске, чтобы понять, как жить дальше.

Пока на моей работе появление таких дауншифтинговых мыслей особенно не отразилось. Пожалуй, я стала гораздо терпимее к тем сложностям, которые возникают по ходу ведения бизнеса, потому что в трудный момент открываешь сайт по продаже недвижимости где-нибудь на Гваделупе и думаешь: могу уехать хоть завтра.

в возрасте 35–45 лет. Идея новой концепции – донести до потребителей мысль, что менять свою жизнь не поздно. Фактически «Смена» будет транслировать некоторые идеи дауншифтинга и рассчитывает в первую очередь на читателя, который в глубине души не согласен со своим пусть и успешным положением в социуме. Ожидается, что тираж ежемесячного издания будет составлять 50 тыс. экземпляров. «Мы долго разрабатывали концепцию журнала, – говорит Дмитрий Мережко, исполнительный директор ИД, – и, проведя ряд исследований, увидели, что 4% аудитории не удовлетворены существующим на рынке медиапредложением. Это как раз люди не моложе 35 лет. Оказалось, эта возрастная группа предпочитает журналы о хобби – охоте, рыбалке, авто, компьютерах...» «Проанализировав ситуацию, мы решили предложить этому читателю популярное гуманитарное издание – журнал о людях, которые в этом возрасте изменили свою жизнь. Но мы будем предлагать не побег от реальности, а конструктивные варианты выхода из кризиса в хороших условиях».

«Поколение людей, которым сейчас 35–40 лет, недаром называют «потерянным», – говорит Дубинский, – Каждый, как мог, встраивался в жизненную колею, часто работал не по специальности. А за последние пять лет экономической стабильности в России у этих преуспевающих руководителей департаментов, главных бухгалтеров и генеральных директоров различных компаний появилось время наконец выдохнуть. И они вдруг осознали, что далеко не в восторге от дела, которому посвятили всю жизнь. Возникает разочарование и сожаление».

### жизнь без правил

Выходит, что, несмотря на то что «радикальный» дауншифтинг, как всякая крайность, вряд ли когда-нибудь завладеет умами масс, потенциальный уже близок многим людям. Шкала на векторе успешности смещается от «будь богатым» до «будь собой», и это вряд ли стоит игнорировать маркетологам, которые хотят сделать рекламу близкой потребителям. Все больше людей, раскрепощаясь стабильностью экономики, обращают внимание на истинные ценности – дружбу и любовь, а не на лейблы на одежде друзей и любимых.

Сейчас Женя получает истинное удовольствие от своей работы – в поисках оригинального места для проведения тимбилдингов она претворяет в жизнь детскую мечту стать путешественником. В одной из таких поездок она, по ее собственному признанию, влюбилась в Африку, поэтому уже вынашивает новый план сознательного дауншифтинга. «Хотите я вам признаюсь, что загадала себе на ближайшие шесть лет? Родить детей и получить второе высшее образование по направлению «африканистика». Так как в России этому не учат, получить его придется дистанционно в Англии – необходимый материал находить в интернете, а экзамены ездить сдавать два раза в год. При таком раскладе я смогу со всей ответственностью подойти к воспитанию детей и параллельно удовлетворять вечную жажду деятельности, – признается она. – А потом... потом я обязательно свяжу свою профессию с Африкой, что это будет, точно пока не знаю, время покажет. Перемены – это не страшно».