

УДК 159.9  
ББК 88.3  
В17

Laura Vanderkam  
JULIET'S SCHOOL OF POSSIBILITIES  
Copyright © 2019 by Laura Vanderkam

All rights reserved including the right of reproduction  
in whole or in part in any form.  
This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of  
Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

**Вандеркам, Лора.**  
В17 Школа Джульетты. История о победе над цейтнотом и  
выгоранием / Лора Вандеркам ; [перевод с английского  
В. П. Лебедеико]. — Москва : Эксмо, 2020. — 240 с. — (Бар  
на краю мечты).

ISBN 978-5-04-104977-5

Счетчик входящих сообщений на рабочей почте Райли растет словно снежный ком. Подруги забыли, как она выглядит. Парень ушел от нее, когда девушка в очередной раз не нашла времени встретиться. Каждый день Райли последней покидает офис. И несмотря на все это, ее карьера катится под откос.

У Райли есть 30 дней, чтобы взять свою жизнь под контроль и не вылететь с работы. Автор бестселлеров по тайм-менеджменту и личной эффективности Лора Вандеркам дает главной героине шанс на счастливую жизнь. Из этой книги вы узнаете, как обычный загородный тимбилдинг в школе Джульетты может навсегда изменить жизнь.

**УДК 159.9  
ББК 88.3**

© Лебедеико В.П., перевод  
на русский язык, 2020  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2020

ISBN 978-5-04-104977-5

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

BAР НА КРАЮ МЕЧТЫ

Лора Вандеркам

ШКОЛА ДЖУЛЬЕТТЫ

ИСТОРИЯ О ПОБЕДЕ НАД ЦЕЙТНОТОМ И ВЫГОРАНИЕМ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*  
Руководитель направления *Л. Романова*  
Ответственный редактор *Р. Муртазина*  
Младший редактор *Ю. Смирнова*  
Художественный редактор *В. Брагина*

В коллаже на обложке использованы иллюстрации:  
Maria Korikova, Dolka, Tatiana Davidova, Hibrida / Shutterstock.com  
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»  
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Офисы: «ЭКСМО-АКБ Башгасы», 123308, Москва, Россия, Зорге шоссе, 1-й.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Ташкент филиал «Эксмо»  
Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

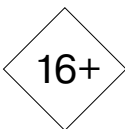
Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ Алматы»  
Казахстан Республикасында импорттың ир-ДЦ Алматы ЖШС.  
Дистрибутор және тараушылы по приему заказов на продажу,  
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ Алматы»  
Казахстан Республикасында дистрибутор және ир-ДЦ Алматы филиалдары  
қалықарулы және ир-ДЦ Алматы ЖШС.  
Алматы қ., Дамбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 251-09-90/91/92. E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)  
Өнімдер, жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Свидетельство о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ  
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»  
[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндіріс жері: Ресей. Сертификация қалықарулы магазин



Официальный  
интернет-сайт  
Издательского  
группы  
ЭКСМО-АКБ

book 24.ru

Подписано в печать 19.06.2020. Формат 60x84/16.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,0. Тираж экз. Заказ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

**БОМБОРА**

ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг. Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

Мы в соцсетях:

[bomborabooks](https://www.bomborabooks.ru) [bombora](https://www.bombora.ru)

[bombora.ru](https://www.bombora.ru)

ISBN 978-5-04-104977-5



9 785041 049775 >

В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ книгу издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)



ЛитРес:  
ОБНОВИТЕСЬ КНИЖКАМИ

# Содержание

Глава 1 .....	7
Глава 2 .....	29
Глава 3 .....	47
Глава 4 .....	71
Глава 5 .....	91
Глава 6 .....	107
Глава 7 .....	121
Глава 8 .....	135
Глава 9 .....	157
Глава 10 .....	175
Глава 11 .....	191
Глава 12 .....	201
Глава 13 .....	213
Сила приоритетов .....	219



*Zraba 1*



Октябрьская красно-золотая листва мелькала за окном машины, в которой Райли Дженкинс ехала по Гарден-Стейт-Парквэй. «Довольно мило», – думала она, но даже краски осени не могли поднять ей настроение. И уж тем более ее не вдохновляла цель поездки: лидерский тренинг для женщин, организованный ее фирмой в маленьком городке Стелла-Марис на побережье Нью-Джерси.

Райли не злилась, что мероприятие запланировали на субботу. Она вообще не могла припомнить ни одной субботы, в которую не работала, с тех пор как устроилась в консалтинговую фирму MB&Company, получив MBA

четырьмя годами ранее. Приходилось мириться с «альтернативными издержками» и тратить выходной на *коллег*, хотя следовало бы заняться поиском *клиентов*.

В конце концов, именно клиенты привели ее в МВ, самую крутую фирму на свете. И именно клиенты помогли ей закрепиться на столь желанном месте. Она вспомнила, как узнала о МВ в случайной беседе с профессором несколько лет назад, когда была еще студенткой Индианского университета и подрабатывала официанткой, чтобы покрыть расходы, на которые стипендии уже не хватало. МВ дает возможность работать с высшим руководством компаний. Даже с премьер-министрами. Вы сможете решить самые важные задачи этих людей и, следовательно, повлиять на мир на уровне, доступном вашему клиенту. Не важно, что вам нет и 30 лет. Можно летать по всему миру и за первый год работы заработать вдвое больше, чем родители, трудившиеся на Среднем Запа-



де, на пике карьеры. А если станете партнером – вернетесь домой миллионером.

Райли гордилась тем, что всегда была на связи с клиентами. За все четыре года карьеры от менеджера проектов до младшего партнера она не заставляла клиентов ждать больше часа. Телефон был настроен так, что ей приходило оповещение о каждом новом письме, поступавшем на электронную почту. Это было удобно в дороге, когда Райли брала автомобиль напрокат, ведь маленькой девочке из Индианы казалось странным нанимать водителя.

А ее помощник знал, что не стоит бронировать билеты на рейс, на котором нельзя пользоваться интернетом.

Но потом... Ее мысли вернулись к разговору с куратором на прошлой неделе. Джин привела Райли в ужасный бежевый конференц-зал

Приходилось мириться с «альтернативными издержками» и тратить выходной на коллег, хотя следовало бы заняться поиском клиентов.

в нью-йоркском офисе. К счастью, проводить там встречи с клиентами ей не приходилось.

– Райли, – начала Джин. Пожилая женщина нервно сняла очки и потерла глаза. Вскоре стало понятно почему – разговор предстоял не из приятных. Райли попала в список «Вызовы» в рейтинговой системе MB. Ее рейтинг был «ниже среднего» – в сантиметре от «предложения об уходе». Компания была слишком благородна, чтобы *требовать* отставки или *увольнять* сотрудника.

Райли проигрывала эту сцену в голове снова и снова, пока по сторонам мелькали номера съездов с шоссе.

– Я никогда в жизни не попадала в рейтинг «ниже среднего», – удивилась она.

– Ну, у нас это называется «Вызовы», – ответила Джин. – Это не значит, что вы не сможете показать себя с лучшей стороны в другой сфере.

Была ли это угроза? Райли не собиралась

никуда уходить. Она хотела работать консультантом МВ с не меньшим рвением, чем ее соседка по комнате в колледже и лучшая подруга Скин собиралась протестовать против ударов боевых беспилотников. Райли не могла представить, чтобы в какой-то другой фирме предлагали такой темп, такое разнообразие и, да, такую зарплату.

Райли гордилась тем, что всегда была на связи с клиентами.

— Я не понимаю, — проговорила она. — Я выполняю все требования клиентов. Обращаясь ко мне, они получают то, что им нужно, даже быстрее, чем сами того ожидают.

— Да, да. — Джин окинула взором жуткий конференц-зал, словно за ними кто-то мог шпионить, затем понизила голос: — Послушайте, Райли. Вот в чем дело. Вы у нас четыре года, недавно попали в руководящий состав... Все, с кем я о вас говорила, считают, что вы не справляетесь со своими обязанностями.

– Но я... – стала возражать она. Не справляюсь? Райли Дженкинс никто не смеет упрекать в подобном.

– Райли, послушайте меня. Я пытаюсь помочь. В частности с обратной связью, она просто жуткая. Члены вашей команды жалуются, что вы настолько зациклены на своих задачах, что забываете о том, что у вас есть подчиненные. Посмотрите, до сих пор все, чем вы занимаетесь, – выполнение указаний партнеров. Не больше. – Она снова сняла очки и постаралась подобрать метафору: – Вы похожи на самую мощную в мире дрель. Если вас на что-то направить, вы мгновенно просверлите отверстие.

– Хм, допустим...

– Но на этом уровне вам нужно подумать о том, куда направить эту дрель. И, честно говоря, мнения клиентов и коллег отличаются от вашего. Здесь нужны большие идеи. Идеи, которые взбудоражат вашу команду. Идеи, ко-

торые клиенты даже представить себе не могли. И эти идеи должны исходить от вас. Тогда в нашу фирму обратятся за консультацией, верно?

— Понимаю, — ответила Райли.

— В данном случае речь идет о бизнес-кейсах. Быть партнером значит продавать большие идеи. — Внезапно она огляделась: — Извините, имею в виду, что ваши идеи должны убеждать людей обратиться в нашу компанию. У нас не принято слово «продавать».

— Конечно. Я буду работать над этим, — сказала Райли вслух, а про себя подумала, что фирма всегда славилась подобными заморочками.

— Да, — ответила Джин. — Будьте добры, — она вздохнула снова. — Раз уж вы попали в этот список, я должна каждые 30 дней сдавать отчет о ваших успехах, нужно показать реальный

Компания  
была слишком  
благородна,  
чтобы требовать  
отставки или  
увольнять  
сотрудника.

прогресс. Если ничего не выйдет, будет задействован другой рейтинг.

Райли ничего не сказала. Джин не раскрывала своих карт, как крупные игроки в казино, где Райли как-то подрабатывала летом. Но она прекрасно знала, что это значит. Если в течение 30 дней не удастся совершить сделку, – ее уволят.

С того момента прошло чуть больше недели. Правда в том, что Райли понятия не имела, в чем можно было бы отличаться. Она *не могла игнорировать* просьбы клиентов и коллег, но на их выполнение уходило все свободное время. Даже то, которое для них не предназначалось. Последние несколько ночей Райли ложилась спать поздно – работала над предложением для крупного клиента. Это была сеть необычайно модных кафе под названием The People's Coffee Shops (или сокращенно PCS). К сожалению, работа шла не очень плодотворно – ни на чем, кроме поиска времени для сна, сосредоточиться не удавалось.

**Вы похожи на самую  
мощную в мире  
дрель. Если вас  
на что-то направить,  
вы мгновенно  
просверлите  
отверстие.**