Лучшая тренинг-программа жизнь
Анна Кондратьева
Как начать #СВОЙ БИЗНЕС,
когда есть МУЖ и семеро по лавкам

Анна Игоревна Кондратьева

Как начать свой бизнес, когда есть муж и семеро по лавкам

Серия «Умный тренинг, меняющий жизнь»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18038152
Как начать свой бизнес, когда есть муж и семеро по лавкам / Анна Игоревна Кондратьева.: АСТ; Москва; 2016
ISBN 978-5-17-093455-3

Аннотация

В этой книге своими секретами делится одна из самых успешных бизнес-леди Петербурга, к личной жизни которой приковано внимание десятков тысяч человек, ее опытом ведения бизнеса интересуется огромное количество женщин, а мужчины даже готовы стать женщинами (ненадолго ☺, чтобы пройти ее «Школу женского бизнеса»! В этой книге основы бизнеса изложены простым и доступным языком, понятным даже «прелестным дурочкам»! Книга для женщин, написанная женщиной, создавшей свой бизнес с нуля без мужа, родителей и большого стартового капитала.

Как совместить мужа, детей и работу? Как при этом тратить время еще и на себя любимую? Как найти, наконец-то, свое призвание, открыть собственное дело, поборов все страхи?

Содержание

Благодарности 6
От автора 7
Глава 1 8
Как и с чего начинать? 9
Глава 2 20
Конец ознакомительного фрагмента. 26

Анна Кондратьева
Как начать свой бизнес, когда есть муж и семеро по лавкам

Когда смотришь на успешных и богатых людей, кажется, что они из параллельного мира, и обычному человеку туда невозможно попасть. Но, прочитав книгу, понимаешь – нет ничего невозможного. Анна настолько искренний, открытый, доброжелательный и разносторонний человек. Своим примером она доказывает, что, если есть желание, драйв, целеустремленность и работоспособность, можно добиться любой цели. Она вдохновляет на новые свершения и помогает разложить все по полочкам.
Юлия, Санкт-Петербург

Ну и как не сказать тебе, Анечка, СПАСИБО!!!

Большое, человеческое СПАСИБО!!!

Ты фонтанируешь идеями и воплощаешь их в жизнь! Та откровенность, с которой ты о себе рассказываешь, делишься своими знаниями, помогает нам, девушкам, двигаться вперед. В самые трудные минуты именно твой пример не дает мне сломаться и сдаться. И трудные минуты проходят, наступают чудесные дни, плодотворные дни.

Представляешь, скольким женщинам ты смогла помочь, даже не зная об их существовании!
Наталья, Сочи

Получила кучу положительных эмоций! Много интересного и полезного для себя узнала. Вы дарите возможность выглянуть из «скорлупы бытовой жизни» и о многом задуматься!
Екатерина, Санкт-Петербург

Для меня ценность заключается в том, что очень доступно, на примерах и опыте из собственной жизни Аня объясняет и учит тому, как добиться успеха в жизни, как реализовать свой потенциал, как осуществить планы, воплотить мечты в жизнь!

Спасибо огромное за позитив, заряд энергией, веру в собственные возможности, опыт, знания и руководство к действиям!!!
Юлия, Самара

На примере Анны понимаешь, что построить свой бизнес – реально, главное – поставить цель и идти к ней. Буду с нетерпением ждать продолжения!
Анастасия, Москва

Слушала Анну как завороженная: настолько все доступно, интересно, четко, грамотно, кратко и в то же время емко. Это гораздо полезнее и дороже многих платных двухнедельных семинаров.

Выражаю свою признательность и благодарность за то, что делитесь с окружающими своим бесценным опытом в ведении бизнеса, помогаете понять и выработать правильные шаги на пути к нему, за то, что вы просто

невероятно позитивный человек, мотивирующий действовать и добиваться желаемых целей.
Юлия, Санкт-Петербург

Благодарности

Обычно в самом начале пишут благодарности, и их никто не читает. Потому что никто не знает тех людей, кому автор благодарен. Скорее всего автор от всей души хочет донести, что не он один виновник этой книги, а очень многие люди сыграли роль в его жизни. И эта жизнь, этот опыт привели к тому, что хочется сесть и писать, делиться, объяснять свою позицию, дарить счастье, подталкивать и вдохновлять. Я не исключение. В моей книге принимали участие очень многие, кто проходил сквозь мою жизнь, задерживался в ней или уходил, подарив бесценный опыт и бесценные минуты познания мира и себя в этом мире.

Я благодарна маме за то, что воспитывала меня в любви. За то, что никогда не сомневалась во мне и внушала уверенность в своих силах с первого дня жизни. Я благодарна папе за то, что была его малышкой и его принцессой и еще за его разумные сомнения в моих идеях, которые заставляли меня рассчитывать и анализировать более тщательно и не действовать на авось.

Я благодарна мужу. За его веру в меня. Безграничную. И за безграничную любовь и помощь. С ним я сделала то, что никогда не осилила бы без него. Я ценю каждую совместную минуту и каждый совместный шаг. Он – моя поддержка и опора.

Я благодарю двух самых близких подруг Ольгу Акйылдыз и Валерию Куликову, которые поддерживали и поддерживают в трудные минуты и заставляют не опускать руки, а идти дальше.

Я благодарю с огромным трепетом своих коллег и весь свой коллектив, особенно Анастасию Мартынову и Марьяну Топорову. Если бы не они, книги бы не было. Потому что я сомневалась, что смогу, осилю и что получится, а они мне жестко сказали: «Точно сможешь! Обязана! Садись и пиши!»

Спасибо моим детям. Они еще маленькие и, конечно же, не поймут, какую огромную роль они сыграли в моей жизни для осознания счастья и приобретения настоящей гармонии. Когда-нибудь они прочтут эти строки, и мне хочется, чтобы они поняли, что гармония внутри, безграничная картина мира и вера в победу и в себя – основа счастья.

Спасибо моему издателю и редактору. Без вас в принципе ничего бы не было, и я бы не писала сейчас эти строки. А девушки, женщины, дамы даже не догадывались бы, что бизнес построить можно. С нуля, с детьми на руках. А если уж совсем разобраться, то окажется, что сделать это несложно!

От автора

Дорогая читательница, в самом начале моего монолога мне очень хочется договориться с тобой.

1. Моя книга для тех, кто чувствует в себе потенциал бизнес-леди, но боится решиться. Возможно, ты мама и пора выходить из декрета. Но возвращаться на работу «на дядю» совсем не хочется, зато есть огромное желание ТВОРИТЬ свой собственный мир. Возможно, ты только готовишься к замужеству/находишься в активном поиске и параллельно хочешь реализовать свою бизнес-идею. Кстати, для меня лично «находиться в активном поиске» равно «готовиться к замужеству». Ибо кто ищет, тот всегда найдет. Я искренне верю в то, что каждому из нас уготована своя половина.

2. В некоторых главах я буду с тобой немного строга и даже беспощадна. Ведь я беру на себя обязательство вывести тебя из зоны комфорта и дать пинок.

3. Ты со своей стороны будешь делать все задания, которые я прошу выполнить на страницах, а не перелистывать с мыслью: «Это потом, сейчас карандашика нет».

Ну, готова? Начнем!

Глава 1
Свой бизнес. Зачем тебе это надо?

Меня зовут Анна. И мне 36 лет. Уже на протяжении 9 лет я владею бизнесом, создаю рабочие места, набираю и обучаю персонал, реализую новые проекты и держу руку на пульсе уже зрелых. Возможно, вы думаете, что кто-то с детства меня готовил быть бизнес-вумен, но признаюсь честно – это не так. В 80-х никто никого ни к чему не готовил.

В СССР со словом «бизнес» было туго. В наших институтах давали прекрасное высшее образование, но при этом не обучали зарабатывать деньги.

> Мы имеем дело с самым образованным поколением в истории. Но их мозг заряжен без указания направления, куда двигаться.
> *Тимоти Лири*

Нам не объясняли, что делать дальше с полученными знаниями. Наши учителя не давали вектор действий ни в школе, ни в институте. Учили неплохо. Теории. А что на практике? Единственное, что мы могли услышать в своем перестроечном детстве о работе и деньгах: «Будешь двоечником – подметать тебе дворы всю жизнь!» Всем было понятно, что к достойной жизни путь один: закончил институт, попал удачно по распределению – и вот тебе счастье.

А еще нам никто не рассказывал про постановку цели. В 2015 об этом пишут в каждой книге по самосовершенствованию, а тогда, в далеких 90-х, цель у всех была одна – выжить. Вот и у меня в мои 18 цель была – выжить красиво, как-то протянуть от зарплаты до зарплаты, купив кофточку и помаду. Я не знала всех этих заумных слов про конверсию и CPA, лэндинги, кликабельность, воронку продаж, маркетинговую стратегию. Мне просто хотелось нормально есть, иногда покупать косметику Lumene и копить на пятерку «жигули». О да! Пятерка… «жигули»… зеленая. Это был предел мечтаний.

Кстати, мечтать нас тоже не учили. В молодости я очень часто чувствовала себя Алисой Льюиса Кэррола.

> – Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
> – А куда ты хочешь попасть? – ответил Кот.
> – Мне все равно… – сказала Алиса.
> – Тогда все равно, куда и идти, – заметил Кот.
> – …только бы попасть куда-нибудь, – пояснила Алиса.
> – Куда-нибудь ты обязательно попадешь, – сказал Кот. – Нужно только достаточно долго идти.
> *Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес», перевод Нины Демуровой*

Сейчас немного завидую своим детям, ведь я могу на собственном примере показать, что целенаправленных путей огромное множество, и выбор за ними. А самое важное, что **выбор вообще есть**, главное четко сформулировать цель.

И да, я мама. За время открытия, развития и масштабирования бизнеса успела познакомиться с мужчиной моей мечты, выйти замуж и родить двоих детей. Скажете, повезло? Везение тут ни при чем. Только я знаю, сколько было пройдено и пережито, чтобы все случилось так, как случилось. И каждый из перечисленных пунктов моего счастья не сваливался мне с неба, я просто знала, что будет именно так и никак по-другому. Я шла к своей мечте. Делала все возможное и невозможное.

Как и с чего начинать?

Сейчас начать собственный бизнес совсем не сложно. Да это никогда не было и не будет сложно. Вообще делать то, что хочется – несложно. Сложно понять, **что же тебе на самом деле хочется**. И на мой взгляд, вся соль жизни и заключается в том, что многие до самой смерти живут не так, как им хочется. Они боятся открыть глаза и посмотреть по сторонам без шор нашей советской школы и жизни родителей. Предыдущий опыт близких людей накладывает сильный отпечаток, и людям не вырваться из этого ЧУЖОГО опыта. И если дедушка неизвестного нам Василия был токарем, а папа стал автослесарем, то при лучшем раскладе сам Вася соберет команду автослесарей и будет ремонтировать в гаражах автомобили. И за редким исключением Василий сможет перейти эту границу и открыть собственный автосалон, став впоследствии официальным дилером MercedesBenz. А уж совсем сломать стереотипность мышления: получить образование искусствоведа и заняться коллекционированием, зарабатывая на этом несколько сотен тысяч долларов, путешествовать по миру и попасть на Сотбис – даже нам с вами покажется невозможным, что уж там самому Васе.

Есть еще одно «сложно» – признаться себе в том, что хочется совершенно не то, что хочется твоим друзьям или родителям. Но это уже совсем другая книга.

Зачем вам собственный бизнес?

Это самый первый вопрос, на который необходимо ответить предельно честно.

И если он нужен только потому, что подруга открыла салон красоты, всем девочкам рассказывает, как круто быть хозяйкой, и вы тоже хотите, как она… Вплываешь вся такая красивая на 12-сантиметровых каблуках в **свой** салон, администратор со всех ног бежит варить тебе чашечку кофе, а ты с высоко поднятой головой проходишь в свой огромный кабинет и просишь принести тебе отчет за вчерашний день, забираешь выручку и отчаливаешь на шоппинг.

Стоп. Пофантазировали – и хватит. Я тут как раз чтобы спустить вас с небес на землю. При таком раскладе бизнеса не будет. Возможно, появится операционная прибыль (про нее – чуть позже), которую вы примете за чистую, ну и как итог – развалившаяся организация и полное непонимание внутренних процессов.

Бизнес, особенно малый, связанный со сферой обслуживания, – это те же самые 12-сантиметровые каблуки, но никаких кабинетов, а постоянное присутствие на месте, работа с клиентами, поддержка коллектива. Общение, мотивация, расстановка приоритетов, формулирование целей и систематизирование процессов, автоматизация и опять общение.

Повторяю вопрос: зачем вам собственный бизнес? Я не являюсь последней инстанцией, и вы можете быть со мной не согласны. Но мне хочется услышать от вас хотя бы один из этих ответов: самореализация, свобода действий, гениальная бизнес-идея, есть огромный опыт и навыки, и я готова начать работать сама на себя, хочу давать работу другим, я созрела для принятия решений и для полного контроля своей собственной жизни, я готова брать ответственность за людей. Как-то так.

Только при условии, что хотя бы 2 ответа из этого списка – ваши, можно приступать к действиям.

С чего начинается любой бизнес?

С идеи и бизнес-плана. Но прежде чем писать бизнес-план, у меня есть к вам предложение. Ответьте честно на вопросы, которые я сейчас вам задам. Исходя из ответов, мы поймем: писать бизнес-план или ну его… этот бизнес.

Я никогда не жалела о том, что работаю сама на себя. Да, на мне лежит ответственность. Да, мне приходится каждый день принимать решения, собирать всю волю в кулак и иногда увольнять тех людей, кто не подходит моему бизнесу. Приходится ежедневно вставать и идти вперед, иногда преодолевая себя, свою лень, физические недомогания, но я кайфую от этого, чувствую себя сильной и необходимой самой себе и своему миру. Для меня это чуть больше, чем просто прожить жизнь день за днем и час за часом.

Вопрос №1 Есть ли «изюм» у моей бизнес-идеи?

Я не задаю вопрос: есть ли у вас бизнес-идея? Если ее нет, то и бизнес не построишь. Мне очень хочется донести до вас, что любой бизнес всегда начинается с мечты и идеи. Когда-то кто-то придумал велосипед. Когда-то кто-то изобрел спички. Кто-то придумал заваривать зерна кофейного дерева, в конце XIV века кофе начали поставлять в Европу, а сейчас он занимает третье место по продажам на мировом рынке после нефти и газа. Все на планете когда-то было первый раз и начиналось с мысли, с идеи.

Но в 2015 году уже мало одной идеи, ибо очень трудно изобрести велосипед. В наше время рынок настолько велик и конкуренция растет с такой невероятной скоростью, что пуд изюма обязан присутствовать в любом бизнесе.

Вы не можете выйти на рынок 125-м салоном красоты в своем микрорайоне. Отвоевывать клиентуру придется всеми способами: увеличение рабочего графика, гибкость цен, демпинг, повышение лояльности клиентов с помощью особых скидок и подарков, креативные пиар-кампании, невероятно волшебные руки мастеров… перечислять я буду бесконечно, что придется делать, чтобы просто **выжить** этому 125-му. Поэтому нам и нужна изюминка. **Это может быть очень узконаправленная ниша бизнеса.** Сейчас в тренде: открыть не просто пекарню, а пекарню по Дюкану, быть не просто парикмахерской, а быть фен-баром.

Узкая специализация – уже изюминка. Во времена высокой конкуренции очень важно захватить внимание клиента чем-то особенным.

Это как в отношениях с мужчиной. Прежде чем заговорить и понять, что вы – уникальная личность, начитанный человек и прекрасный кулинар, его взгляд должен за вас зацепиться. В вашей внешности должна быть изюминка, чтобы мужчине захотелось сделать первый шаг.

Бизнес без «изюма» вынуждает вас сделать на тысячу шагов больше, чем бизнес, начинающийся с привлекательной и особенной идеи, уникальной в своей сфере.

В свои 24 года я часто бывала в Италии, тогда мой мозг был абсолютно гибким и восприимчивым ко всему новому. Я ловила на ходу нюансы вывесок, витринных окон, интересной выкладки товара, красивой подачи блюд. Именно в Милане я увидела на каждом углу салоны маникюра и педикюра, маленькие ногтевые студии и огромные сетевые nail-бары. В 2004–2005 годах в Санкт-Петербурге не было ни одного узконаправленного салона ногте-

вого сервиса. Салонов красоты было море, в каждом доме по два, много мастеров, работающих на дому без стерилизаторов и автоклавов, а вот узконаправленного салона маникюра и педикюра, где выбор лаков не заканчивался бы палитрой в 20-30 штук, а занимал половину стены и составлял не менее 200 оттенков, где реально дезинфицируют инструменты и обеспечивают безопасность от гепатита и грибка, где ты не сидишь в парикмахерском зале среди гула фенов, а наслаждаешься кофе и просмотром фильма во время маникюра, не было. Мы были первыми, и в этом был наш «изюм». Да, я привезла эту идею из Италии, не я это придумала. Но мне было достаточно стать первой в Центральном районе Санкт-Петербурга и приложить немного усилий в рекламе, чтобы объяснить клиенту, почему салон маникюра – это круче, чем прийти на маникюр в салон красоты общего профиля.

В 2009 году, будучи в положении, я захотела увековечить свой пуз в фотографии и сохранить его для истории своей семьи. Фотограф предложила приехать в фотостудию. Когда я туда попала, удивлению не было предела. Белый фон, несколько зон из разных обоев на одной стене, пара стульев и табуретка. В общем, странное впечатление. Я спросила у фотографа: «А что, других студий нет?» На что получила ответ: «Есть еще парочка, но выглядят так же!» Этим же вечером я начала свое собственное маркетинговое исследование фотостудий в Петербурге. Студии были. Их было много. Примерно 50-60. И все абсолютно одинаковые: белый кирпич, диванчик из Икеи, фоны, обои и в двух даже… о боже, какая роскошь!.. кровать из той же Икеи. М-да. Конечно, многие фотографы мне возразят, что в студии главное – оборудование, и с этим я абсолютно согласна, но ведь и оборудование в Питерских фотостудиях оставляло желать лучшего. Желать изо всех сил, чтобы не терять бесценные кадры при несрабатывающих источниках света, особенно когда снимаешь детей.

Так появилась «LeonaStage».

Конечно, за первый год работы совершались ошибки, я была совсем не профи в фотографии, но мы начали и начали с правильного – зал с красивой мебелью, подобранным текстилем, винтажными игрушками, чистыми полами, большим количеством естественного света – для съемки детей и беременных. Перед Новым годом мы украсили каждый съемочный зал елочками, что тоже было в новинку для студий. Мы создали настоящие новогодние декорации – и к нам было НЕ ПОПАСТЬ. Свободные часы расхватывали. Сообщения и звонки поступали даже ночью. Вы можете себе представить сферу услуг в 2012 году, куда невозможно попасть из-за потока клиентов, где бронь стоит на три месяца вперед? Мы были первыми в Санкт-Петербурге с уникальной концепцией. За следующий год таких же студий открылось штук пять-шесть, по нашему подобию, но мы были первыми и первыми останемся. И этот успех появился благодаря пуду изюма, который мы привнесли в студийный бизнес Питера.

Ищите изюминку. Думайте, что же вы можете изменить в этой нише бизнеса. В чем же можете быть уникальными, и эта уникальность даст огромную фору перед конкурентами. Она будет началом вашего успеха.

Вопрос №2 Смогу ли я физически?

Пять дней в неделю вы ходите на работу с 10:00 до 18:00, трудясь на дядю или тетю. Потом приезжаете домой и очень устаете. Работа отбирает все силы. Выходя за двери офиса, вы отключаете свой мозг – устали. В субботу и воскресенье стабильно выходные дни, и вы отключаете сотовый телефон, чтобы отдыхать.

А теперь представьте себе, что впереди у вас двух-трехгодовой забег на более сложную дистанцию. Первый год: семь дней в неделю с 8:30 утра до 01:30 ночи придумывать, креативить, волноваться, осознавать ошибки, переделывать, ломать и строить заново, не сдаваться, не опускать руки, выплачивать зарплаты из последних денег, экономить на всем ради погашения аренды и коммунальных платежей, бежать на каблуках, встречаться, договариваться, уговаривать, упрашивать, улыбаться, варить кофе своим клиентам, разруливать конфликты и опять улыбаться.

Второй год вы перейдете на пять дней в неделю и, скорее всего, даже график будет полегче – с 10:00 до 20:00, но заботы и физические действия останутся прежними, просто вы научитесь лучше и эффективнее использовать свое время, иначе выдохнетесь. Возможно, вы даже сможете на недельку слетать на море и будете с самого утра на связи, смотреть в камеры видеонаблюдения и контролировать-контролировать-контролировать. И только к третьему году вы сможете вздохнуть. Хотя не обещаю.

Готовы ли вы к этому? **Вы не сможете отключить мозг, выйдя за двери офиса, как не можете забыть про своего ребенка.** На подкорке вы думаете о нем постоянно, даже когда кажется, что не думаете. Вы не сможете отключиться от процесса в субботу и воскресенье, а на отдыхе в других странах будете постоянно ловить новые идеи, подхватывать тенденции и тренды и думать-думать-думать, как же увеличить еще продажи, улучшиться, расшириться, развиться.

> И если вы уже впряглись в свой бизнес, то не надейтесь, что за шесть месяцев он вдруг станет пассивным, и вы преспокойненько будете просыпаться в 12-00, приезжать раз в неделю за выручкой.

Возможно, вы наладите и автоматизируете все процессы очень быстро, но не быстрее, чем за полтора-два года, это наблюдения из опыта моего и моих знакомых.

Подготовьте себя. Подготовьте мужа и детей, бабушек и родственников. Объясните, что вам нужен год-два, чтобы поставить все на рельсы. Подыщите хороший детский садик или няню.

> Подготовьтесь заранее и держите в голове мысль, что такой график ненадолго и скоро все вернется на круги своя, только при этом у вас еще будет успешный и эффективный бизнес, приносящий доход вашей семье и наслаждение вам, а вы будете на один бизнес мудрее.

Вопрос №3 Горю ли я своей идеей?

На прошлой неделе моя близкая подруга задала мне вопрос: «А ты от чего получаешь кайф?». Вроде бы и вопрос простой, но ответить на него оказалось сложно.

> В диалоге с жизнью важен не ее вопрос, а наш ответ.
> *Марина Цветаева*

Иногда вопросы нам задаются в очень правильное время, чтобы понять, насколько правильным путем мы идем. Задумалась. Ответ был важен для себя самой.

Кайф… Признаюсь честно, я не употребляю. И не употребляла. Поэтому для меня слово «кайф» равно слову «наслаждение». А если заглянуть в словарь, то это слово неминуемо связывают с сексом. Наслаждение от общения со своим любимым мужчиной я получаю, безусловно, но это же не главная цель в жизни. Мне вообще плохо понятны люди, для

которых межполовые отношения… хотя давайте называть вещи своими именами, секс – это главная цель. Мы с ними с разных планет. Счастье общения с детьми – бесспорно. Но «счастье своих детей» – это что-то нежное, теплое и круглосуточное, и мягко-сливочное. А вот кайф… совсем другое. Что-то мимолетное, что-то кратковременное, как вспышка. На следующий день я приехала на работу рано утром. Моя прекрасная бармен Женя сварила мне вкусный кофе, я открыла ноутбук, посмотрела список дел и первым пунктом стоял ВОПРОС ВОПРОСОВ. Название нового проекта. Над ним ломала голову уже несколько недель вся наша команда, лучшие умы Санкт-Петербурга, самые преданные мне люди, любящие свое дело. И никак. Ни одной стоящей идеи. Даже самой малюсенькой. Я посмотрела на солнце, на чашку кофе, на вкуснейший круассан и… название пришло. Оно пришло. Само собой. В этот момент я поняла – это мой кайф, мое наслаждение и наваждение, мое «горение идеей».

Каждый раз, когда я придумываю что-то новое, когда в голове рождается новый проект, я загораюсь как пламя. И если вдруг я приезжаю на работу ни свет ни заря… То все. Пиши пропало, придется всем попахать ближайшие месяцы – мне в голову пришел новый проект. Я верю, искренне верю: все, что мы реализуем с моей командой – все это абсолютно гениально. Я знаю, что это выстрелит, и к гадалке ходить не надо. И это выстреливает. И я совсем не исключаю, что частично успех нашей компании зависит именно от моего внутреннего огня. Что-то, конечно, в этом есть метафизическое, но все мы, Женщины, хотим верить в чудеса.

И это наше женское чудо – гореть своей идеей. Мы наделены этой сверхсилой, которая редко есть у мужчин, и мы обязаны ею пользоваться.

Мы, женщины, вкладываем душу в свое дело, как в ребенка. За это многие бизнес-аналитики могут нас ругать. И, возможно, они правы, именно это останавливает наше расширение и масштабирование. Но это так. **Частичка души в нашем деле – для нас это само собой разумеющийся факт.**

Горите ли вы своей бизнес-идеей? Любите ли вы свой продукт, который собираетесь производить? Нужен ли он людям? Сделает ли он их хоть на капельку счастливее? Ведь, если вы собираетесь продавать никчемность, в которую не верите сами, вам будет трудно. Не просто трудно, а очень трудно. И, возможно, вы даже что-то продадите, но не выйдете на уровень миллионных оборотов, потому что в душе понимаете: «Мой товар – никчемность».

Делайте тогда, когда горите. Ваше пламя будет служить недюжинной мотивацией, заставлять просыпаться с восходом солнца, сворачивать горы и переворачивать мир. Я верю в свои идеи и проверяю их на себе: если куплю я, то, скорее всего, купят и остальные. Каждый свой объект строю под себя, своих детей, семью, родителей. Когда им «вкусно», значит, все пойдет как надо и клиент придет в это место.

Вопрос №4 Готова ли я ради бизнеса ущемлять себя в ближайшие два года?

Вы сейчас удивитесь, мол, нелогично: бизнес открывается, чтобы зарабатывать и улучшать жизнь. Но это суровая правда бизнеса. Если вы хотите создать стабильный многолетний бизнес, а не конторку-однодневку, то придется вкладывать, расширяться, улучшаться, продумывать рекламные компании, которые стоят недешево. В ваш обиход должно будет войти слово **«реинвестиции»**.

Давайте я немного объясню. Первично всегда идут инвестиции в проект, дальше вы начинаете производить продукт и продавать его, получаете первую прибыль и тут возникает

вопрос – на что потратить? И если прибыль вы вкладываете опять в свой проект на модернизацию того же производства, на расширение или улучшения – это реинвестиции.

Если кратко, то выглядит схема так:

инвестиции → создание проекта → прибыль → реинвестиция.

Как долго реинвестировать в проект, зависит только от целей и сроков. Чего вы в итоге хотите достичь? В моем случае это происходит уже в течение 5 лет. Я продолжаю реинвестировать.

Как-то раз в интервью меня спросили: «Анна, а чем вы отличаетесь от других женщин?» – ответить на этот вопрос я не смогла. Себя всегда трудно оценивать. Да что уж говорить, я до сих пор не могу понять, как я выгляжу. В глазах окружающих я вроде как вполне ничего, а сама у себя я вижу много минусов и все время с ними борюсь. У меня две руки и две ноги, слава богу, и принципиально я ничем не отличаюсь. Кто как ни мой муж может ответить на этот вопрос честно и взглядом со стороны. Вечерком за ужином, включив детворе «Машу и медведя», я задала ему тот же вопрос: «Милый, а чем я отличаюсь от других женщин?» Отвечать на мои вопросы муж не любит сразу: сначала, как мудрый человек, пытается понять, в чем подвох и как бы ответом не обидеть, дабы потом не получить скандальчик. К ночи у него созрел ответ: «Ты мышь!» Н-да. вот так с мужчинами – не знаешь, что ожидать. Но он пояснил: «Ты не любишь тратить, а несешь все в дом, все в дом. А потом достаешь из заначки и вкладываешь». И да, это обо мне. Я не любительница мелких расходов, моим мозгом не может завладеть мечта о «воооон том платьишке в горошек, а к нему еще вот эта сумочка». Это все не моя история. Я очень люблю красиво одеваться, но люблю это делать систематизированно: составляю список необходимостей, что входят в тренд того или иного сезона. Совмещаю и перемешиваю их между собой в ежедневнике, вырезая предварительно картинки, а потом иду и покупаю. Если чего-то не нахожу, то отшиваю у портнихи. Поэтому чаще всего в моем гардеробе висят готовые комплекты, что позволяет нашему семейному бюджету накапливать ресурсы на дальнейшее реинвестирование.

И дело не только в мимолетных покупках. Я просто знаю, что делаю. Моя цель абсолютно осознана и записана. Я переписываю ее из года в год в каждый следующий ежедневник. Эта цель поставлена на дату моего 45-летия, есть глобальные цели и на 55, и на 70 лет. Соответственно, каждый год приближает меня к ней все ближе и ближе. А ведь цель очень простая: стабильный пассивный доход, дом на море, красивая, огромная и светлая квартира в центре Санкт-Петербурга, любимый бизнес не только в России, но и за границей. Конечно, в моем ежедневнике – это целое сочинение. Для вас чуть укорочено и в одно предложение.

У меня не возникает спонтанного желания поменять машину. Я знаю, когда я ее поменяю и на что… А самое главное – я не возьму на нее кредит, я пойду и куплю ее за реальные деньги. Согласитесь, **женщинам, особенно мамам, необходимо осознавать, что будущее финансово стабильно и безбедно.** Ради этого мы сможем годок-другой вкладывать деньги, не позволяя себе излишеств. Это не говорит о том, что я совсем не трачу. Трачу. Просто систематизированно. На данный момент я езжу на простеньком авто и это никак не ущемляет мое ЭГО. Я знаю, что могу себе позволить автомобиль класса люкс, но не буду этого делать. Меня вполне устраивает моя юркая и маленькая машинка эконом-класса. На данном этапе намного важнее строительство здания, покупка коммерческих помещений. Я не буду вам рассказывать о том, что люди, не имея даже собственной квартиры, покупают машины в кредит. На мой взгляд, в этих поступках нет финансовой мудрости. Что случится с тобой в 40 лет, сможешь ли ты так же впахивать на кредит? Русские люди всегда забывают о том, что есть пассивы, выкачивающие из тебя деньги, а есть активы приносящие. Сейчас я предпочитаю активы.

Мне хочется, чтобы вы запомнили мои слова про РЕИНВЕСТИЦИИ. И когда вам в руки начнут поступать деньги от вашего собственного бизнеса, вы сядете за чашкой чая и взвесите все ЗА и ПРОТИВ своих личных трат.

> Подумайте, что будет необходимо вашему бизнесу, чтобы встать крепко на ноги. Дайте ему хотя бы два года, разумно вливайте в него средства, и он ответит вам удвоенной финансовой благодарностью.

Моя формула крупных личных расходов очень проста. Как только я пойму, что крепко стою на ногах, и в месяц от пассивного бизнеса мне будет приходить сумма, которую хватит на машину моей мечты, а стоит она очень недешево, так сразу с этой суммой я и пойду в автосалон. (Предполагаю, что в следующем году это произойдет. Вот мы с вами и проверим, насколько хорошо я поработала. ☺

Чем знания отличаются от осознания?

Знания не дают вам никакого выхлопа. Вы просто **знаете**. Когда начинаете осознавать, то пробуете применять свои знания на практике и получать результат.

> Старайтесь вычленять главное и осознавать: как и где и в какие сроки вы можете это использовать, внедрять в производство, в продажи.

> ***Моя жизнь***
>
> У меня было такое время в 2007 году, когда я топталась на месте. Открыв свой первый салон, целыми днями работала там администратором, встречала клиентов, общалась с коллективом. Не было вдохновения улучшаться. Мне казалось, что жизнь и так уже удалась. Но в одно утро случайно на глаза попалась реклама курсов для руководителей салонов красоты. Я с 16 лет работала в салонном бизнесе. Начинала с администратора, отучилась на косметолога, какое-то время работала косметологом, потом меня пригласили управляющим и я еще год управляла чужим салоном. Мне подумалось: «Да чему меня там могут научить?» – но поразмыслив, что я ничего не теряю, кроме 12000 рублей, а эта сумма не критична для моего жизненного бюджета, я пошла. Не пожалела я ни единую минуту.

Ваш мозг должен быть гибким. Он должен впитывать, перерабатывать и давать команду к действию. Для этого его нужно тренировать, точно так же, как вы тренируете тело. Давать уму нагрузку и желательно ежедневно.

> Блаженство тела состоит в здоровье, блаженство ума – в знании.
> *Фалес*

Я читаю книги или статьи по бизнесу, маркетингу, рекламе, SEO-продвижению 2-4 часа в день. Это моя обязательная тренировка. В этом я не позволяю себе лениться и вам не советую. Если вы не любите учиться, не готовы заниматься самообразованием, то можно, конечно, начать бизнес, но с первого дня думайте о поиске хорошего управленца, иначе более образованные или стремящиеся к знаниям конкуренты вас просто съедят.

Вопрос №7 Готова ли я брать ответственность за себя и за других людей?

Если вы уже мама, то вам не надо рассказывать об ответственности за кого-либо. Вы чувствуете это каждую минуту с момента, как врачи положили вам на грудь маленький комочек в роддоме. Но я все же хочу затронуть эту тему.

Некоторым молодым предпринимателям кажется, что собственный бизнес – это власть и деньги. Но мы уже убедились, что при правильной концепции, упаковке, расстановке сил, деньги будут, но не сразу. А вот власть… Власти у вас не будет. Либо вам надо идти в политику и в госструктуры. **Власть над людьми – это где-то вне малого бизнеса.** В малом бизнесе у вас огромная ответственность за ваш коллектив, за людей, которые пришли к вам на работу и доверили свою жизнь. Вы будете им мамой и папой одновременно, плюс личным психологом, учителем и при этом держать рамки и не подпускать к себе и в свою жизнь слишком близко, требовать выполнения обязанностей, проверять и штрафовать. Балансировать на грани. А еще научиться расставаться, и это тоже про «ответственность». Никогда не рубить с плеча, а давать шанс, ибо эти люди зависят от вас.

Моя жизнь

Вопрос шанса – это всегда острое лезвие. Но я решила для себя его так – семь шансов. Да. Именно столько попыток исправиться я даю людям, и если из попыток не вырастает правильное действие, то приходится расставаться. Сейчас в моей команде есть такие абсолютно гениальные люди, которых в свое время я увольняла раз в месяц… в своей голове. Мы притирались по полгода, по году друг к другу. Хлопали дверьми, обижались, но возвращались. И сейчас они для меня самые нужные люди в команде.

Не прощаю я только одно – воровство. Ни единого шанса.

Вопрос № 8 Умею ли я держать удар?

«Жизнь – трудная штука!» – убеждают нас с самого детства. В это убеждение я не верю. Жизнь абсолютно нормальная, а главное интересная, азартная, занимательная, иногда пикантная. К своей жизни и к своему бизнесу я отношусь очень «игриво». Все это для меня невероятно увлекательно: встречать новый день и знать, что он будет насыщенным и интересным, встречать новых людей и узнавать разные судьбы и истории, общаться с коллегами, любить детей и учить их любить жизнь. Но как бы позитивно мы ни мыслили, как бы много мы ни клеили радостные картинки на карту желаний и ни визуализировали счастье-счастье и мир во всем мире, жизнь преподносит сюрпризы. Естественно, бизнес вас столкнет со многими сложностями и трудностями, но мелкие преграды – такая ерунда по сравнению с масштабными: финансовый кризис, рост конкурентов и некрасивая конкурентная борьба. Про вас могут писать дрянные заказные статьи, с периодичностью раз в неделю оставлять нелестные отзывы. Арендодатель может разорвать договор аренды. Поставщик кинуть и не привезти товар, хотя была внесена предоплата. Да мало ли таких!

Получить нокдаун – это не значит получить нокаут. Жизнь в бизнесе будет однозначно давать под дых. И иногда тебе понадобится больше чем ВСЕ СИЛЫ. **Тебе понадобится второе, а потом еще и третье дыхание.** И ты должна быть к этому готова.

Вопрос №9 Сколько я хочу зарабатывать?

Бизнес – это не нечто эфемерное. В Америке его изучают как точную науку. В университетах и колледжах раскладывают по полочкам, причем по разным. Мы уже говорили о проблеме нашего образования, в России даже управление персоналом и маркетинг не преподавали относительно бизнеса. Надеюсь, сейчас что-то меняется.

Бизнес любит точность и статистику. Он не терпит нашей женской легкости бытия и плавности движения ума. Бантики и рюшечки – это, конечно, красиво и нежно, но бизнес – это цифры. Если в вашей голове нет точки В, то путь может завести в никуда.

Пословица гласит:
«Кто спешит без дороги, у того верблюд поломает ноги».

Меня расстраивают люди, которые не знают, какая точно сумма им нужна в месяц. Хотя еще больше расстраивают те, кто может назвать цифру, но она при этом неоправданно мизерная. И вовсе не потому, что им действительно достаточно, а потому что они боятся помыслить другими цифрами.

Не так давно я была на лекции по бизнесу. Людей, интересующихся инструментами бизнеса, собралось аж 2500 человек. В какой-то момент ведущий спросил: «Ребята, а сколько вам достаточно?» – и каково же было мое удивление, когда среди 2500 владельцев бизнеса больше трети были согласны довольствоваться 100000 рублей в месяц. А теперь давайте вспомним формулу распределения денег: 30% ты тратишь на свою жизнь, 30% на расширение бизнеса или на активы, 30% на образование и крупные покупки и 10% на благотворительность. Признаемся честно – на 30000 рублей жить очень скучно. В чем смысл иметь собственный бизнес, чтобы получать в конце месяца 30000 на свои нужды? В таком случае поработай менеджером, дорасти до управляющего каким-либо отделом и получай 60000 рублей, только тебе не надо будет тратить столько сил и откладывать 30% на развитие.

Домашнее задание

Итак, задание прямо сейчас: берем ручку и пишем на листе бумаги, сколько ты зарабатываешь сейчас, сколько хочешь получать в месяц через полгода, через год и через три года. Это твой самый первый план, но самый важный. И не стесняйся менять эти суммы в большую сторону со временем. Я корректирую их каждые полгода.

Мой мессэдж к тебе, моя дорогая: **не стесняйся мечтать и планировать суммы прибыли намного большие, чем имеешь сейчас, а жизнь тебе преподнесет миллион возможностей их получить.**

Запомните: нет лучшего доказательства, что вы идете в правильном направления, чем точная сумма денег чистой прибыли за прошедший месяц. И никогда не забывайте, что ключевой показатель развития бизнеса – это деньги. **Ничто так не отрезвляет, как последние 100 рублей в кошельке, и ничто так не придает сил, как миллион, положенный на счет за 1 месяц**.

Вопрос №10 Философия своего бизнеса. Дарим ли мы добро?

У каждого движения должна быть не только цель, но еще и мысль: что даст мое дело окружающим? Принесет ли оно минуты удовольствия от вкусной булочки из моей мини-

пекарни? Принесет ли оно эстетическое наслаждение, когда люди будут любоваться моими фарфоровыми чашечками при вечернем чаепитии? Принесет ли оно столь долгожданную встречу и семейное счастье с мужчиной мечты, когда девушка будет идти в сшитом в моем ателье платье? Что вы несете своим бизнесом?

Моя жизнь

В 2004–2005 годах было модно наращивать ногти. Такие длинные тазики на пальчиках, с блестками внутри, стразами и разной феерией. Делали наращивание в салонах красоты, но довольно дорого, да и туда было трудно записаться – мастер один в парикмахерском зале, три часа коррекции среди гудящих фенов – удовольствие сомнительное, чреватое нервным срывом. Поэтому появилось много мастеров по наращиванию на дому. Вот к такому мастеру ходила и я. Приятнейшее общение за маникюрным столиком в ее гостиной, достойной формы ногти, цена вполне приемлемая. Сплошные плюсы. И все бы хорошо, если бы однажды я не приехала чуть раньше назначенного времени, застав очень яркую клиентку – блондинку, которой моя мастерица доделывала ноготки. Блондинка была… не могу найти подходящее слово… Грудь 4–5-го размера, осиная талия, длинные ноги, нарощенные волосы. Ярко! Когда она ушла, матер стряхнула пыль со стола и, взяв мои пальчики в руку, начала пилить, немного неаккуратно и задев тонкую кожу. Проступила кровь. В это время все мои мысли крутились вокруг тонкой талии предыдущей клиентки.

Я тихонечко сказала:

– Ух, какая девушка!

– Ну конечно, а как им по-другому. Дорогущий эскорт-сервис.

– ?

– Ну они всем агентством ко мне ходят. Человек десять. Самые лучшие питерские…

В этот момент до меня доходит: этой же пилкой только что запиливали ногти… Давайте называть все своими именами: проституция – она и в Африке проституция. Риск заболеваний высок. Пилка не дезинфицировалась, как и все остальное, а из кожицы вокруг моего ногтя начала проступать кровь. О дезинфекции в этом доме вообще никто не вспоминал. Потом три месяца я сдавала на всякий случай все возможные анализы: спид, гепатит и т. д. Жить было страшно. Ногти я, естественно, делать на дому перестала. Перечитала миллион статей о том, как должны дезинфицироваться инструменты и чем безответственность в салонах может грозить клиенту. И это был самый первый и важный пункт, который я требовала соблюдать от мастеров в моем салоне. Здоровье и безопасность.

Задумываетесь ли вы о том, чем может для вас обернуться маникюр или педикюр в салоне или на дому, где не соблюдаются нормы дезинфекции? Я постоянно задумываюсь, что же дает мой продукт моим клиентам? Какой кофе они пьют у нас в кафе? Вкусно ли им, когда они откусывают свежеиспеченный круассан? Получает ли фотограф необходимую скорость импульса, когда снимает в моей фотостудии?

В каждом бизнесе есть своя болевая точка клиента. И когда вы будете обдумывать философию своего бизнеса, пропишите все болевые точки. Что может волновать ваших клиентов, что им может не понравиться и какой результат они хотят получить. Дарите ли вы им праздник, хотя бы на одно мгновение?

Доставить позитивные эмоции – вот что бесценно!

Жизнь малого бизнеса без своей философии, основанная только на быстром заработке денег, скорее всего, будет очень недолгой. Возможно, вы даже заработаете, но у вас не будет клиентов с пожизненной ценностью. Тех, кто захочет вернуться не раз.

Итак, эти десять вопросов подготовят Вас к написанию бизнес-плана. Иногда очень важно поговорить с самим собой не только о своих желаниях, но и о своих возможностях.

Не стоит требовать от себя то, что вам не нужно, с оглядкой на подруг. Каждый человек уникален и индивидуален и то, что доставляет наслаждение одному, не является волшебной таблеткой удовольствия для другого. Послушайте себя, прочувствуйте себя. Лучше это сделать на берегу, чем тогда, когда вы уже ввязались в собственный бизнес. **Бизнес – это безграничный океан, который вам принесет много интересного, но и встреча с акулами тоже неминуема**.

Глава 2
Муж + дети + бизнес = гармония. Как этого достичь?

Это будет для меня самая трудная глава. Обычно вопросы материнства рождают огромнейшее количество баталий на форумах и в социальных сетях. А тут мы как раз поговорим о материнстве (хорошо, не о ГВ, потому как ГВ стоит на первом месте по жутким истерикам в комментариях всех материнских дневников всего ЖЖ и BabyBlog).

Я никогда не пыталась дать оценку своему материнству. Считаю это утопией. Ругать себя за то, что ты плохая мать, абсурдно и не эффективно. Мы такие матери, какие мы есть.

Начну скучно: трудно себе представить женщину, которая не мечтает о полной и счастливой семейной жизни. Нам хочется защищенности и благополучия хотя бы в глазах окружающих. Блин, ну это правда, девочки! Желающих выйти замуж намного больше, чем мечтающих открыть собственное дело. В нашей природе заложены семейные ценности. Эту программу нам закладывали наши мамы, а наши бабушки нашим мамам, а прабабушки… и так до бесконечности. Все почему? А потому, что женщина не могла убить мамонта. Силенок не хватало. Мамонт при этом был жизненно необходим, с голодухи умрешь. Поэтому мужчина за мамонтом, а женщина огонь сохраняет. Вот и еще одна причина. Сохранить огонь. Потухнет, потом несколько дней будешь тереть друг о друга две палочки, искру выбивая. В пору мамонтов мужчина и женщина были нужны друг другу не только для любви. Это было партнерство для выживания.

Но на дворе 2015 год, и нет необходимости нам, женщинам, поддерживать огонь на плите. Слава богу. Поддерживать огонь в отношениях – да! Бесспорно. Но твоя работа на дядю никогда не мешала поддерживать огонь в отношениях?

Стереотипность мышления нас преследует. Нам априори кажется, что мужчина заработает больше, добьется большего в карьере и бизнесе: мужчина может и миллион, а мы только приготовить, убраться и зарплату в лучшем случае 40000 рублей. Такова картина мира большинства женщин России. Картина мира – это система наших представлений об окружающей нас действительности. Простыми словами: вы думаете, что происходить будет ТАК. Это ваши ожидания от жизни, от поступков окружающих вас людей, от природных явлений.

> На Изумрудной Скрижали Гермеса Трисмегиста было сказано: «Что внутри, то и снаружи».

Вам вполне привычно видеть распускающуюся весной листву, гуляющую на площадке в кроссовках мамочку с маленьким ребенком. Это вписано в вашей картине мира. Это не удивляет. И **действия согласовываются с представлениями.** А если жизнь предлагает какое-то чудо, но оно не вписано в человеческое восприятие реальности, он его не использует. Он отталкивает шанс, не хватает его за хвост. Ему начинает казаться, что есть там какой-то подвох.

> «Без субъекта – нет объекта» – утверждает древняя философия Индии.

Причем я твердо убеждена, что нет плохой или хорошей картины мира. Просто у каждого она своя. Мы все живем в разных мирах, и это не что-то метафизическое. Эта разность миров у нас в голове. **Для нас характерна бинарность – черное и белое, плохое и хорошее, можно и нельзя, выгодно – невыгодно, этично – неэтично.** Всю новую информацию, мы перерабатываем согласно нашим «правилам». Более адекватная картина мира у тех, кто

готов хотя бы рассмотреть обратную сторону медали и понять, что его принятие реальности не является исчерпывающим.

Картину мира нам закладывают наши родители, друзья, мужчины, книги, учителя. В общем-то, каждый человек, с кем мы так или иначе пересекаемся по жизни, может стать нашим учителем и повлиять на наше мировоззрение.

Мы часто слышим или употребляем слово «ограниченность» в отношении какого-либо человека. Так вот я вам скажу: «Мы все ограниченные». Нам преподносят информацию как описание того или иного действия, предмета. И эта информация имеет конечный объем. При этом все, что нам забыли или не захотели описать, останется за пределами нашей картины мира, а мы отрицаем всякую возможность войти с этим «неописанным» в какой-либо контакт, помыслить, почувствовать, помечтать. Я уж умолчу про «воплотить в действительность».

Мы ограничиваем себя в мечтах, так как не можем себе представить, как же это может осуществиться.

> «Нет смысла и пытаться, – сказала Алиса, – нельзя верить в небылицы».
>
> «Я полагаю, у тебя не слишком много опыта, – сказала Королева. – Когда я была моложе, я имела обыкновение делать это по полчаса в день. Да что там говорить, иногда я успевала поверить не менее чем в шесть небылиц еще до завтрака».
>
> *Льюис Кэрролл. «Алиса в стране чудес»*

Моя жизнь

Когда-то очень давно у меня был первый муж, назовем его N. Это была молодая, яркая студенческая любовь с проживанием в отвратительной съемной квартиренке за 100$. Друзья-тараканы, размером с указательный палец, через пару месяцев перестали меня пугать – привыкла. Свобода от родителей пьянила, и на все неудобства глаза закрывались сами. Он был человек-праздник, и за этот праздник я прощала ему все: и тараканов, и убогую квартирку, и коробочкино мышление. Ох, как же мне интересно вспоминать это время. N. дал мне осознание, что в меня попадает. Я была губкой, впитывающей информацию. Когда он убеждал меня каждый день, что у меня кривые ноги, с лицом что-то не то, толстовата-страшновата, да и просто ничего в моей жизни без него явно не получится, это в меня попадало. Оставалось во мне. Моя картина мира, над которой трудились родители, серьезно видоизменялась. Я с упорством держалась за работу администратора в салоне красоты и зарплату в 200$. При этом мое трудолюбие поднимало меня все выше, но неверие в себя опускало еще ниже. В меня верили посторонние люди, оценивая мою работу, видя во мне какие-то неведомые потенциалы и предлагая карьерный рост. Но я противилась любым предложениям. Я реально не могла представить. В 24 года отказалась от должности управляющей салона красоты. Мои работодатели москвичи, владельцы известной сети салонов, увидели во мне то, что я заметила только лет через пять. N. делал свое дело: мысль, что не справлюсь с этой деятельностью, меня не отпускала.

Несколько лет я жила в картине мира полного краха и безуспешности. И скажи мне тогда, в 2001 году, что я буду руководить и владеть компанией, занимающей первое место на рынке петербургских фотостудий, в жизни бы не поверила. Даже не смогла бы это впустить в свои мечты. А развод

послужил прекрасным катализатором в расширении границ. Бог, судьба, сила… называйте это как хотите. Но что-то свыше подтолкнуло меня срочно покинуть эту коробочку без окон, без дверей и без перспектив. Сломать и начать строить свою, абсолютно безграничную жизнь. Всю свою последующую жизнь я выбираю только тех учителей, кто еще больше приоткрывает для меня этот мир и доказывает, внушает, показывает, что возможности женщины безграничны.

Дорогая читательница, мой основной инсайт к тебе только один**: выбирай себе достойных учителей, учись и не живи в картине мира, похожей на спичечный коробок.** Мужчина необходим женщине. Без них мы вянем и перестаем быть женственными, мягкими, нежными цветочками. Но какой мужчина? Который верит в тебя, в твои идеи, в твой талант и уникальность. Тогда это будут по-настоящему партнерские отношения. А не тот, кто за счет тебя повышает свою самооценку и взращивает в тебе пучок комплексов. Мне повезло, я встретила после развода сильного друга-учителя. И для него было непонятно совсем другое: «Как можно НЕ заниматься собственным делом? Как можно просыпаться и НЕ творить?» – жизнь для него теряла всякий смысл без ежечасного творчества в собственном бизнесе. Он показал мне совсем другой мир, и за это я ему безгранично благодарна. Кстати, первому мужу я тоже благодарна. Возможно, без его жесткой школы со мной бы не произошло то, что произошло. И я бы никогда не стала владелицей бизнеса, не расширила свою картину мира. Доросла бы в итоге до управляющего и успокоилась.

В нашем обществе живет еще один стереотип: сильной бизнес-леди очень трудно найти мужчину, ее опасаются. Мол, успешная карьеристка – это синий чулок, и ее диагноз: котики и одиночество. Точка. Стоит ли мне сейчас приводить свои личные доказательства, или вы все видели фотографии моей семьи в инстаграм?

Моя жизнь

Ну, во-первых, кто сказал, что дома я сильная? Я нежная и трепетная лань. В нашем доме правит мужчина – мой муж, а я правлю и управляю на работе, мне этого вполне хватает. Моя амбициозность целиком и полностью выплескивается в работе. Домой управление приносить совсем не хочется. Там я расслабляюсь и доверяю решение всех сложных бытовых вопросов ему, моему герою. Это я не для красного словца, я правда считаю, что мой муж – герой. Он настолько терпелив ко мне и к детям, что я возвожу это в ранг героизма. Сами понимаете, мы, девочки, можем быть крайне капризны и несговорчивы, а уж когда в доме две девочки и один голубоглазый мальчик… Нашему папочке приходится ой как не сладко. Дом это дом. Там не нужны каблуки, мне достаточно шуршащего шелкового халатика, босых ног, красного педикюра, огромного количества звенящих браслетов на тонком запястье и полуулыбки.

Дома не надо доказывать, не надо вести конкурентную борьбу и собирать статистический анализ. Дома ты забываешь про воронку продаж, CPA, CRM. Мы остаемся женщинами всегда, какую бы социальную роль мы ни играли на своей работе. Мужчина, который верит в себя, порадуется и успехам своей женщины.

Да, раньше мне не составляло труда познакомиться, при том что я не каноническая красавица. Но я упорно ждала своего и самого лучшего, свою половину, учителя, всегда выискивала его глазами. Я знала на сто процентов, как он будет выглядеть, что будет мне позволять, в чем соглашаться, а в чем быть абсолютной противоположностью. Все это красной строкой всегда бежало перед глазами, когда я ходила на свидания. И полного списка в

одном человеке никак не попадалось. Я готова была ждать сколько угодно, лишь бы найти того, с кем по жизни будет идти не столько легко, сколько интересно.

Найти мужчину совсем не сложно, сейчас, в эпоху интернета и социальных сетей мы можем написать и поговорить с кем угодно. А вот найти того, кто будет восхищаться тобой и при этом подталкивать совершать Поступки (с большой буквы), меняющие жизнь, сложно. Но можно. Здесь точно так же нужна система ☺.

В один вечер нужно сесть и описать, как он выглядит, как мыслит, какое у него образование и мировоззрение, уважает ли он женщину? И вот, когда этот мужчина появится на горизонте (а может, он уже есть, и сидит сейчас напротив, попивая чай и поедая трепетно приготовленные тобой плюшки), у тебя пропадет в голове вопрос «Как совместить?». Появится другой: «Как сделать скорее?» Мужчина моей мечты появился, когда у меня уже был маленький бизнес. Он просто вошел в двери моего салона. И тут все случилось, как в кино, как в книгах, как в историях о большой и великой любви. Парадокс в том, что моя жизнь не кино, но, увидев его, я с первого взгляда поняла – мой муж.

Чуть усложню задачу. Муж уже есть и родились детишки. Дети требуют вашего внимания. Это аксиома. Мать нужна своему ребенку. Не поспоришь. Но… счастливая мама, социально активная, верящая в свои силы и в свои финансовые возможности. **Я искренне верю, что у несчастных матерей не вырастают счастливые дети.** Моя формула проста, хочу, чтобы ты ее тоже запомнила: **«Беременность – не болезнь, а дети – не помеха в достижении финансовой независимости»**. Все наоборот. Благодаря детям мы можем пройти трудный путь в разы быстрее и легче. Наличие детей заставляет действовать быстрее. Нехватка свободного времени заставляет быть эффективной. Когда ты свободная и одинокая девушка, можешь сутками сидеть на работе в социальных сетях. Мир останавливается вокруг, становится тягучим и мутным. А ты все листаешь и листаешь новости Вконтакте. Ну признайся, в определенный момент ты даже не читаешь, перестаешь воспринимать информацию, просто скроллишь… вниз… вниз… вниз…

Когда ты мама, ты просто не можешь себе позволить такое. Для нас это роскошь, отнимающая самое драгоценное – время. Нет, даже не так. Ты вообще не понимаешь: «А зачем мне новости…**из Контакта?**» Тратить время на движение пальцем по колесику мышки становится не то чтобы неинтересно, а как бы абсурдно.

Именно с появлением детей я остро начала ценить и оценивать свое время. Слово «эффективность» для меня приобрело совсем иное звучание. Оно стало острым! Но «время» это только часть мотивации. А вот мысль: «Что я оставлю своим детям? Какой путь им придется пройти? Чем я смогу им помочь? Какой пример я им покажу? Какая картина мира будет им заложена в голову?» – эта мотивация живет в тебе постоянно с первых минут жизни твоего ребенка. Будет ли мой ребенок, как и я, думать, что работа на дядю – это единственное, что ему светит?

У меня есть близкая подруга, я еще не раз приведу вам ее в пример, уж потерпите. Назовем ее О. Моя О. – великая женщина, она мама троих детей и бизнес-леди. При рождении ей выдали абсолютно все плюс талант руководителя. Двое ее старших детей на вопрос, кем ты будешь работать, отвечают всегда одинаково просто: «Я открою больницу», а старший ребенок собирается открывать телевизионный канал. Удивительно (но для меня уже не удивительно), они даже не понимают, что можно работать на кого-то. Их мозг с самого детства заточен на открытие своего собственного дела. В этой семье не может быть по-другому. Я согласна абсолютно, что не могут быть руководителями все люди в этом мире, что многим намного комфортнее работать в крупной компании, не ставить себе самому цели, а получать задания и цели от вышестоящего руководства и четко их выполнять. Конечно, все люди разные, но мы тут о нас с вами, о тех, кто не мыслит своей жизни без открытия собственного дела.

Моя жизнь

В 2012 году я планировала открытие очень масштабного проекта, это была стройка отдельно стоящего трехэтажного корпуса 600кв.м. с нуля, с подведением всех коммуникаций, парковкой, отдельным входом и собственной террасой под семейное фотопространство с упором на малышей. Когда корпус был отстроен и мы были готовы к черновой отделке, в нашей семье произошло чудо – вторая беременность. Для нас это было полной неожиданностью и реальным ЧУДОМ. Так как в моем анамнезе стоит бесплодие. Конечно, мне стало страшно. Как? Как уследить за двумя салонами, фотостудией в 6 залов, агентством по съемкам и маленькой дочкой – годовалым энерджайзером? Но вопрос аборта даже не появлялся в наших с мужем головах – второй ребенок был мечтой, в планах на будущее стояло ЭКО. Я просто приняла решение: «Ну беременность, ну роды – прекрасно. Это никак не поменяет хода моей жизни и моих планов. Только улучшит и сделает нас более счастливыми». Ровно так и получилось. Моя врач была удивлена, насколько легко протекала беременность. Все происходило, как по учебнику. А сейчас я вам скажу абсолютно удивительную вещь, но тому есть подтверждение в Инстаграм: в июле месяце я написала себе в ежедневнике дату родов и сфотографировала – 1 октября. Хотя врачи ставили ПДР 7 число. Как вы думаете, когда я почувствовала схватки? Все верно – 30 сентября. А 1 октября, по моему личному расписанию, появился наш богатырь 55см и 4120 г. Две неделе после родов я отсидела с детишками на даче, а потом все перебрались в город, и жизнь потекла в прежнем русле. Только моими постоянным атрибутами и аксессуарами на работе стали кенгурушка, детское автокресло, платок, чтобы укрываться на кормление и пачка памперсов с одноразовой пеленкой. Возможно, я и могла посидеть дома с ребенком подольше. Но нам с ним вполне было комфортно вместе на работе, так зачем же мне запирать себя в четырех стенах? Когда сын стал постарше, я нашла няню. Но первые месяцы – такое сладкое время, когда нам с мужем совсем не хотелось расставаться с пупсом.

В вопросах детей я всегда говорю свою любимую фразу: «У каждой женщины свое счастье материнства». Кто-то принимает на работу няню, как только вышли из роддома. Кто-то, наоборот, все время хочет проводить с ребенком до детского садика или до школы. Тут нет единого рецепта. Поступайте так, как вам СЧАСТЛИВО. Просто знайте – ВСЕ ВОЗМОЖНО. С младенцем на руках совсем не сложно строить бизнес и открывать новые проекты. Результат будет зависеть только от самодисциплины, правильно составленного графика, согласованных с мужем целей и делегированием определенных бытовых забот, расстановки приоритетов. Огромное количество проверенных инструментов вам в помощь.

Нанять няню не так сложно, как может показаться. Большое количество ресурсов от простых сайтов по найму работников и форумов мам/нянь, до агентств, кто подберет вам няню с кучей рекомендаций. Несколько пунктов я выделила для себя однозначно важных.

1. Рекомендации. Не стесняйтесь и не ленитесь позвонить бывшим работодателям няни, причем желательно нескольким. Отзывы других мамочек очень важны. Чем занималась няня? Что входило в ее обязанности? Готовила ли она еду для малыша? Стирала ли она белье и занималась ли гардеробом детей? Занималась ли она развитием? Если да, то по каким программам. Одно дело, что вам расскажет няня на собеседовании, и совсем другое, что о ней скажет мать ребенка.

2. Камеры дома. Да-да. Если вы берете няню, то для собственного спокойствия просто установите камеры. Это недорого и несложно. Стоить будет в районе 10000–15000 рублей. Камеры выводятся на ваш ноутбук, планшет, телефон, и в любой точке города вы наблюдаете за тем, что происходит в детской. Я не скрывала от няни, что у нас есть камеры. Более того, мы с ней постоянно используем все возможные средства связи для того, чтобы я была в курсе и делала определенные наставления за непослушания по скайпу, например. С самого утра, садясь с чашкой кофе за свой рабочий стол, я открываю ноутбук и вывожу все камеры со всех точек: дом, салоны, фотостудия. И я абсолютно спокойна: все в моем мире идет так, как надо.

3. Зависимость от бабушки. Тут у меня нет рекомендаций. Я стараюсь не напрягать нашу бабулю детворой. Она у нас женщина работающая и сама бизнес-дама. Когда есть желание, то она берет детишек на выходные. Но на постоянной основе – не наш вариант. Если ваши бабушки могут посидеть с ребенком – прекрасно! Если нет, ничего страшного, справимся сами.

4. Детский сад. Конечно, да. Можете позволить себе частный – отлично. Не можете – тоже не беда. Сейчас наши государственные сады, особенно в новых районах, на таком высоком уровне, что иногда опережают по многим пунктам частные. Детский сад определенно развивает. С какого возраста пойти – опять же решают родители. Да и дети все разные. Кто-то проходит период адаптации за 2–3 дня, а кому-то требуется целый месяц. Тут главное, набраться терпения. И прошу вас, не волнуйтесь и не думайте, что вы плохая мать, оттого что ваш ребенок при первом походе в детский сад с надрывом кричал: «Маааааамаа, не уходи!» – это не вы плохая мать. Это адаптация.

5. Договариваться с папой. Почему-то наши женщины целиком и полностью берут вопросы воспитания и ухода за детьми на себя. В итоге папы не понимают не то что, как поменять памперс, они вообще не знают, что можно делать с ребенком и о чем с ним разговаривать. И собственный бизнес – это еще один плюс в сближении отцов и детей. Выстраивайте четкий график в ваших ежедневниках и перекладывайте часть забот на отца семейства: забрать из сада и довезти до катка, танцев, английского. Поверьте, они справляются не хуже нашего, если поставить их в условия, что мамы нет дома. Дети как-то и чем-то будут накормлены, а если оставите суп, то даже супом. А уж заиграны они будут так, что вырубятся в 21–00 в кроватках без обычных ежевечерних страданий: «Мам, я пить хочу… а теперь писать/какать… а потом еще булАААчку или каФету!»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.