

Содержание

Часть 1. ПРАВДА ЖИЗНИ	15
Часть 2. ШАГИ К МЕЧТЕ	37
Часть 3. К ПИКУ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	131
Часть 4. БИЗНЕС БУДУЩЕГО	281

От автора

Эта книга написана «на острие» откровенности. Многое из того, о чем в ней говорится, я никогда раньше никому не рассказывала. Возможно, что-то, из прочитанного здесь, повергнет вас в недоумение, а кого-то даже в шок.

Меня зовут Мария Михайлова, и я совладелец и генеральный директор RC Group — одной из самых успешных компаний партнерского бизнеса в России. Сегодня оборот наших компаний составляет без малого миллиард, у нас более двухсот тысяч клиентов и пятидесяти тысяч дистрибьюторов в разных странах. А я счастливый соучредитель этого чуда, отвечающий за построение всех внутренних процессов, внешние связи и создание продуктов компании. Мы занимаемся информационными технологиями, и большинство наших продуктов — цифровые.

Сегодня наша компания не просто идет в ногу со временем — она занимает стратегически важную для развития страны нишу. Инструменты, которые дает компания простым людям, позволяют с нашей помощью построить прибыльный бизнес, не рискуя деньгами и получая максимальное обучение и информационную поддержку.

Наша компания позволяет партнерам-дистрибьюторам предоставлять малому и среднему бизнесу востребованные в сегодняшнее непростое время инструменты поддержки. Но широкая линейка наших продуктов рассчитана не только на юридических, но и на физических лиц — простых людей, которые при помощи RC Group значительно экономят бюджет и учатся финансовой грамотности.

Помимо бизнеса, мы занимаем активную общественную позицию и недавно выдвинули в органы власти ряд инициатив, которые

РУССКИЕ СЕТИ

позволяют значительно улучшить состояние всей отрасли партнерских программ, как одной из стратегически важных для страны.

Сегодня про меня и нашу компанию RC Group можно однозначно сказать — это успех! Но так было не всегда. Я с юности мечтала быть предпринимателем, причем не просто бизнесменом, зарабатывающим деньги, а человеком, делающим что-то созидательное, что может помочь множеству людей найти себя. Я считаю, что мне удалось реализовать свои мечты! Хотя для этого я прошла сложный путь длиной почти в двадцать лет, который полностью описала в данной книге.

Но эта книга описывает не только внешнюю сторону событий. Можно сказать, что в ней я раскрываю перед читателями кристалл своей души, показывающий истинную меня. Однако я старалась сделать это без лишних эмоций, описывая события и факты нейтрально. Острые эмоции я вынесла в отдельную рубрику «Взгляд изнутри». Мне хотелось, чтобы мои эмоции не повлияли на объективное описание событий, и читатель сам решал, как к ним относиться. Наверное, у каждого это отношение будет своим.

Для того чтобы читатель мог посмотреть на описанные ситуации не только моими глазами, но и глазами других участников, многим из них я предложила самим написать комментарии к некоторым главам. Вы прочтете их в рубрике «Взгляд со стороны». Где-то это пара сухих абзацев, а где-то — целый красочный рассказ. Думаю, что их мнения украсят книгу и сделают описанные события более объемными и «живыми».

Я очень надеюсь, что книга вам понравится, или как минимум не оставит равнодушными. И главное — я буду счастлива, если после ее прочтения в России станет больше успешных предпринимателей, в том числе и в сфере партнерских программ.

Я верю, что эта книга поможет вам стать чуть более уверенным в себе, осознанным и справедливым. Что она позволит вам поверить в свои силы и даст энергию на то, чтобы всегда идти вперед, не останавливаясь, несмотря ни на что.

И конечно же, у этой книги может быть продолжение. Почему бы нет? Ведь бизнес и жизнь идут вперед. Но это будет уже другая история.

С любовью к вам!
Ваша Мария Михайлова

МАРИЯ МИХАЙЛОВА

P. S. Все персонажи в книге вымышлены, а любые совпадения с реальными событиями случайны. Все это миф и выдумка, как, впрочем, и любая человеческая жизнь в масштабах вселенского круговорота. Но в этой книге, как и в жизни, главное не сами события, а то, чему они научили людей: как тех, кто был в центре происходящего, так и тех, кто наблюдал со стороны. Их мифическая жизнь продолжается, но извлеченные уроки и выводы, возможно, сделали ее немного счастливее.

Пролог

Слезы 2004 года

Шли первые деньки сентября 2004 года, на улице все еще стояла жара, но в моем офисе было сыро и холодно. Квадратную комнату, примерно четыре на четыре метра, пересекал самодельный длинный стол, на котором стояли в ряд три громадных монитора, а с самого боку ютился принтер. Кроме стола и пары стульев, другой мебели в комнате не было.

В тот день я была в офисе одна. Большие окна с решетками не открывались, а администрация постсоветского завода «Вибратор», у которого я арендовала помещение, не удостоивала ответами мои многочисленные жалобы на сырость, грозящую обитателям помещения хроническим насморком, а может, и чем-то посерьезней.

Я открыла дверь на улицу, взгляд провалился в темноту. Я включила фонарик на телефоне, чтобы не упасть в яму, которая на самом деле была зоной погрузки-разгрузки для крупных машин, ведь арендованное мной помещение предназначалось под мелкий склад, а вовсе не для офиса. Света в погрузочной зоне не было уже давно, с тех пор как последняя торговая компания покинула эти помещения бывшего завода. Но мне это было на руку, так как офис на складе достался мне за чисто символическую сумму, чему я была несказанно рада.

Правда, микроклимат этого помещения не лучшим образом влиял на технику, ее детали отсыревали, и в последнее время компьютеры то и дело глючили. А ведь я потратила на них уйму денег!

Целых три тысячи долларов! Деньги подарил мне папа на окончание института. На них можно было хорошо попутешествовать или подкопить на серьезную покупку. Но я «спустила» все на офисную

ПРОЛОГ

технику: качественный цветной принтер и три мощных компьютера с громадными тяжелыми мониторами Mitsubishi Diamond Pro, с максимально большой диагональю. Все это добро было куплено летом 2003 года, привезено в новоиспеченный офис, настроено, введено в эксплуатацию и поставлено на баланс открытого мною рекламно-полиграфического агентства ЗАО «ТехноАрт».

Когда папа узнал, на что я потратила деньги, он едва сдержал слезы — по крайней мере, мне так показалось.

— Папа, почему ты так расстроился? Я же не на гулянки их потратила, а наоборот, на хорошее дело! У меня будет свой бизнес! Я стану предпринимателем!

Я тогда неимоверно гордилась собой, и мне казалось, что этого — открыть фирму, купить технику и гордиться собой — более чем достаточно для успеха.

— Я расстроен, потому что у тебя, скорее всего, ничего не получится. И дело не в потерянных деньгах, на которые ты открыла фирму, — это все ерунда. А в том, что эта неудача может сломать тебе жизнь.

Папа с трудом скрывал волнение. Я знала, о чем он думает: с моим образованием и уже накопленным опытом работы я могла бы весьма достойно устроиться по найму.

Я фыркнула от возмущения. У меня? Да не получится?! Мне очень хотелось доказать папе, что все будет по-другому.

Но с тех пор прошел год, принесший больше разочарований, чем радости. Неудачное и, конечно же, совсем не продуманное партнерство с приятелями, которое в итоге привело нас к неприемлимой ссоре. Копеечные заказы, достающиеся с огромным трудом. Клиенты, чуть не сломавшие ноги в зоне погрузки и зарекшиеся ходить в мой офис. Безденежье, безденежье и еще раз безденежье. И вот теперь еще и неминуемое судебное разбирательство.

Я вышла на улицу и расплакалась. Мало того, что мы с таким трудом выбили заказ на дизайн этикеток и каталогов у компании, продающей лаки и краски. Два мужика-учредителя долго нас муржили, выпили литры крови, так в итоге еще и отказались оплачивать полностью выполненную работу, забрав себе готовые, разработанные нами макеты.

РУССКИЕ СЕТИ

Ком в горле не давал вздохнуть, и я все больше жалела себя. Я вышла во дворик, села на ступеньки и обхватила колени руками. Слезы застилали глаза, а тяжелые мысли давили изнутри.

Мне было двадцать три. Чуть больше года назад я потеряла маму — она умерла от неизлечимой болезни. Я жила одна, полностью окунувшись в самостоятельную жизнь. Но вечерами не могла избавиться от иссушающей тоски и одиночества. Бизнес, обещавший столько драйва, радости, успеха и денег, совершенно не оправдывал себя. Но мне было стыдно признать, что папа был прав.

В голове стучала песня группы «Ленинград», набиравшей тогда популярность: «Папа был прав! Дура!» И я отчетливо понимала, что песня-то про меня.

Так прошел мой понедельник, 6 сентября 2004 года. И на той неделе я сделала важный выбор: «задвинуть» свою мечту стать успешным предпринимателем и пойти другим путем, который казался гораздо более легким и даже заманчивым, — работать по найму.

* * *

Выбор — что это такое?

Я верю, что наша реальность состоит из множества вариантов развития событий. Ее можно представить в виде объемной модели, в которой не три, а бесконечное множество измерений. Выбор — это то или иное решение, которое определяет наше перемещение в данной системе координат. Выбор может подвинуть нас совсем незначительно или перебросить очень далеко, совсем в другое место!

Например, выбор съесть что-то вредное — маленький, совсем незначительный. Возможно, мы даже не заметим его последствий. Но желудок почувствует дискомфорт, самочувствие немного ухудшится, и мы переместимся на полмиллиметра по какой-то из осей. В целом, вроде бы остались там же, где были, но стало чуточку «хуже»¹.

Из череды маленьких выборов складывается большой путь в системе координат под названием жизнь. Куда он приведет, решать только нам.

¹ Вообще, понятия «хуже» или «лучше» весьма условные, потому что все в мире относительно! Жизнь — это бесконечный поток, где все постоянно изменяется. Для простоты я буду называть то, что приводит к деградации, — «хуже», а то, что приводит к развитию, — «лучше». Я верю, что каждый человек, научившись осознанности и интуиции, способен определить, что для него «лучше» в данный момент.

ПРОЛОГ

Но бывают и гораздо более значимые выборы, например, мой выбор — работать по найму. Они могут существенно поменять наше местоположение в системе координат на длительный промежуток времени.

Конечно, учитывая, что я с детства мечтала быть предпринимателем, можно сказать, что в двадцать три года я сделала не лучший выбор, отказавшись от собственного бизнеса в пользу найма. Но, с другой стороны, снедаемая диким желанием предпринимательства, я тогда была совершенно не готова им заниматься. И свалившаяся на меня ответственность могла бы меня просто-напросто сломать. Думаю, именно от этого и предостерегал меня папа.

Мне нужно было окунуться в другую жизнь, чтобы в полной мере осознать, с чем я столкнусь, если пойду в другую сторону. Понять, готова ли я прожить жизнь альтернативным способом. И, прочувствовав все это, принять уже взвешенное решение, сделав на порядок более осознанный выбор.

Приведу аналогию со спортом. Мой тренер Ирина Омелянова очень недовольна, когда я перебарщиваю с растяжкой. Мне иногда хочется «пожестить», чтобы в конце тренировки почувствовать, как же я хорошо поработала. Но Ира просит не переходить грань: должно быть неприятно, но без боли. Если будет больно — это риск травм, вплоть до разрыва связок. Так и в жизни: не стоит терпеть боль и ломать себя до разрыва.

Взгляд изнутри

Чувство вины возникает, когда мы отказываемся от мечты из-за неготовности к ней. Про разрушительную силу вины говорят чистую правду. Поэтому от этого чувства надо избавляться. Как его убрать? Очень просто! Если мы чего-то не сделали, значит, еще не готовы к этому. А если бы были готовы, то непременно сделали бы! Значит, мы до конца не понимаем ценность этого, нужно немного пожить «по-другому», чтобы понять. И это замечательно! Разрешите себе «бестравматичную растяжку». Расценивайте это как практику — вам необходим этот опыт для перехода в новое состояние. Но не затягивайте и не прикрывайте этим разрешением отсутствие действий. Главное помните, что от себя не убежишь.

1

ЧАСТЬ

правда

ЖИЗНИ

Кто мы и откуда

Наши корни

На мой взгляд, очень важно осознать, что каждый из нас рождается уникальным. Чем раньше и глубже мы понимаем эту мысль, тем счастливее и продуктивнее проживаем свою жизнь.

Наверное, это наиболее очевидно людям с детьми, наблюдающим за тем, как они рождаются и растут. У меня две дочери, но они совершенно разные! Причем, наблюдая за ними с первых дней жизни, я могу однозначно сказать, что их особенности определяются не воспитанием и не генетикой. Где-то на 80% это их личные качества, которые были заложены изначально, а дальше только укреплялись. Старшая, Лера, очень артистичная, осторожная, периодически витает в облаках и живет в своем мире. Младшая, Даша, с раннего возраста была полной противоположностью — максимально приземленная, собранная, бойкая. Уже с двух лет встает в стойку борца сумо, а если что-то не по ней, то может и врезать. При этом воспитываем мы их абсолютно одинаково.

Я уверена, что воспитание влияет на формирование личности максимум на 10%, а остальное приносит в мир бессмертная душа человека. Иначе как объяснить такие разные характеры? Тем более что ни у меня, ни у моего мужа Андрея ничего похожего не наблюдается.

* * *

Я коренная ленинградка и очень горжусь своей семьей. Мои родители относятся к представителям так называемой научной интеллигенции.

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

В четырнадцать лет папа приехал в Ленинград из маленького провинциального города, с отличием окончил техникум и политехнический институт, защитил кандидатскую, а затем и докторскую диссертацию в технической сфере. Он самостоятельно, с самых низов, без чьей-либо помощи и протекции сделал головокружительную карьеру в громадной организации — НТО аналитического приборостроения, став в итоге его генеральным директором. В девяностые годы организация распалась на части и фактически перестала существовать, а папа ушел работать в коммерческие структуры. Сейчас ему семьдесят пять лет, и он все еще продолжает работать.

Мама родилась в Ленинграде, ее родители познакомились на заводе «Светлана». Она тоже закончила политехнический институт, где они с папой и познакомились. Мама также получила степень кандидата наук и работала в политехе преподавателем физической химии.

Мой брат, который старше на одиннадцать лет, уже более двадцати лет живет за много тысяч километров от меня, а его деятельность связана с лазерными технологиями.

Мои родители всегда показывали пример высокого профессионализма, но не были предпринимателями. Я помню, как в девяностые годы мама говорила, что нужно выучиться, чтобы получить хорошую должность в уважаемой компании. При этом к должности менеджера по продажам, набиравшей тогда популярность, отношение было, мягко говоря, скептическое. Вообще, торговля в нашей семье не считалась достойным делом, что-то из серии: «Будешь плохо учиться, пойдешь торговать».

Для того времени это было нормально. Большинство людей постсоветского общества были далеки от торговли и всего, что к ней близко, поэтому связать с ней жизнь было для них не так-то просто. Те немногие, кто переступал через эти стереотипы и шел торговать, в те времена могли быстро «подняться» и заработать несоизмеримо больше денег.

Я с подросткового возраста мечтала о собственном бизнесе и хотела стать предпринимателем, но никому об этом не говорила. Совершенно не понимаю, откуда это во мне взялось, ведь я даже не представляла, что значит «быть предпринимателем»: что придется делать и с чем столкнуться. Бизнесмены девяностых одновременно и завораживали, и отталкивали меня. Завораживали,

РУССКИЕ СЕТИ

потому что были другими — дерзкими, бросившими вызов устоям и времени. А отталкивали, потому что ассоциировались с «новыми русскими», к которым в обществе и в нашей семье относились негативно. И плюс ко всему, они торговали. А торговать считалось неприличным.

Парадокс моего мышления был в том, что я не принимала торговлю в предпринимательстве, хотя она всегда была и будет его основой. Без продаж нет бизнеса. Как я собиралась строить бизнес с таким подходом? До сих пор не понимаю. Мне казалось, для того чтобы стать предпринимателем, надо просто захотеть им стать. И все как-то само сложится. Конечно, позже жизнь заставила меня перепродумать свое мышление, и у меня это получилось весьма неплохо. Подробнее расскажу об этом в главе про саморазвитие.

Не нужно бояться, что ваше мышление не соответствует вашим целям и мечтам. Если желание идти к ним достаточно сильное, то ваш путь сформирует в вас нужные качества. Не обещаю, что это будет приятно, но нескучно и результативно — точно!

Я буду предпринимателем!

Несмотря на неприятие торговли, я довольно рано начала зарабатывать. Первые большие по тем временам доходы я получила в семнадцать-восемнадцать лет. Деньги сами находили меня. Я неплохо знала английский, а в конце девяностых на российском рынке появилось много импортной техники. Сперва я переводила мануалы по знакомству, потом я отнесла свое резюме в бюро переводов, и оттуда стали поступать заказы. В месяц я получала от ста до трехсот долларов, что по тем временам считалось неплохой зарплатой даже за полный рабочий день. А я продолжала учиться и переводила по вечерам.

В то время в Санкт-Петербурге расцвел игорный бизнес. В казино собирался весь «свет» тогдашнего предпринимательства. Мир бизнеса того времени вызывал смешанные чувства, но неизменно притягивал. С одной стороны, не всегда адекватное поведение «новых русских» рождало негативные чувства. С другой стороны, это бесстрашные, свободные и богатые люди, которые не побоялись делать что-то совершенно новое. Уже тогда в глубине души мне хотелось стать такой же.

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

Я приобрела качественную, немного эпатажную одежду. Мне нравились похожие на мужские черные костюмы с белыми рубашками и черные сапоги на высоком каблуке. У меня было модное — опять же, черное — пальто, длиной в пол. Нарядившись, я «ловила мотор» и ехала в казино. Конечно же, не играть в азартные игры. Я арендовала бильярдный стол и по несколько часов подряд гоняла шары. Посетители с интересом наблюдали за мной — в такого рода заведениях я больше не видела девушек, в одиночестве игравших в бильярд ради интереса, а не для поиска компании. Мне нравилось чувствовать себя свободной от стереотипов, понимая для себя, что мы не обязаны отрабатывать чьи-то программы или чужой образ жизни, — каждый может жить так, как хочет сам. И конечно же, я с интересом наблюдала за бизнесменами, их разговорами и отношениями между собой.

Первые два курса университета полностью забрали мое свободное время — я училась одновременно на двух факультетах, на дневном и вечернем. О казино с бильярдами пришлось забыть. А на третьем курсе я по обмену уехала учиться в США, в Университет Массачусетса. Я часто бывала в Нью-Йорке, и в один из уикендов посетила кафе на верхнем этаже одной из башен-близнецов. Было воскресенье, а во вторник в башни врезались самолеты с террористами. Я четко осознала тогда, что жизнь непредсказуема, и в любой момент может случиться все что угодно. Поэтому нужно жить на максимуме эффективности каждый день.

После возвращения из США я определилась с дальнейшими планами на жизнь. Я поняла, что совершенно не хочу жить в Америке. И хотя в нашей семье, как и в других научно-технических семьях, периодически велись разговоры о возможности переезда с целью работы, я решила остаться в России. По менталитету я стопроцентно русский человек, и на Родине чувствую себя в своей стихии. Я однозначный патриот своей страны и не приемлю половинчатых позиций, которые, к сожалению, так распространены в современном обществе.

Также я наметила несколько целей, в том числе начать жить отдельно от родителей и открыть свой бизнес, то есть стать предпринимателем.

Спустя много лет могу совершенно точно сказать, что идея собственного бизнеса и предпринимательства как образа жизни зародилась в моей голове еще в школьные годы. Я пронесла ее через

всю жизнь, постоянно воплощая и стремясь к еще большему. Совершенно непонятно, откуда это стремление у ребенка из семьи, в которой не было ни предпринимателей, ни уважения к предпринимательству. Во всяком случае, с точки зрения традиционных теорий о влиянии воспитания на выбор жизненного пути. Мы приходим в эту жизнь со своим опытом и задачами, чтобы выполнить определенное предназначение.

Время перемен

Мы ждем перемен

Группа Scorpions начала петь про ветер перемен еще в конце восьмидесятых годов. Как раз в то время, когда Россию спешили захватить новые порядки, новые нравы и новые возможности. И конечно, для людей, десятилетиями живших при советском строе, эти перемены стали настоящим стрессом. Я помню состояние родителей в то время. Они держались, старались дома не подавать вида. Но на самом деле перелом в жизни был жуткий. Все, к чему мой отец шел много лет, — заслуженный карьерный рост, уважение, самореализация — разлетелось в щепки. Больше никто не уважал опыт, компетенцию и заслуги, всем заправляли новые бизнесмены, которые понятия не имели, как строить, зато быстро разобрались, как отбирать. Нужно было иметь громадную выдержку и стержень, чтобы не сломаться.

Папа ушел с должности генерального директора Научно-технического объединения аналитического приборостроения, после преобразования ставшего акционерным обществом. Ушел практически в никуда — преподавал в политехе, потом устроился на работу в коммерческую фирму, занимавшуюся проведением выставок в Санкт-Петербурге. Деятельность, прямо противоположная его мощным компетенциям, наработанным за всю прошлую жизнь! Но в новом амплуа папа не просто не потерялся, а достиг макси-

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

мальных высот, став вторым человеком в компании после основного собственника. Да и сама компания при папе достигла пика процветания.

Вообще, у отца потрясающая способность: становиться лучшим и незаменимым в любом деле и месте, куда его приводят обстоятельства. Иногда мне кажется, дай ему футбольный мяч или контрабас — он и тогда стал бы лучшим футболистом или лучшим музыкантом. За свою жизнь, по воле судьбы, он несколько раз глобально менял род занятий и везде добивался успеха. «Я в сотый раз опять начну сначала. Пока не меркнет свет, пока горит свеча», — эти слова из песни Макаревича стали своеобразным папиным гимном.

Я не знаю других людей, которых судьба так помотала по разным направлениям, и кто так хорошо везде себя проявлял. Я много размышляла о том, в чем причина папиного успеха. В первую очередь, хочется ответить, что он очень умный и образованный. И конечно, это сыграло свою роль, но мне кажется, что основная причина не в этом.

Я думаю, секрет в папином желании и способности погружаться в самую суть вещей, изучать и анализировать любой вопрос. Для этого недостаточно просто обладать умом. Ведь если посмотреть вокруг, то станет ясно, что большинство людей очень поверхностны в изучении чего-либо. И дело не в лени или нежелании, а в том, что лишь немногие обладают способностью увидеть эту глубину явлений. Например, для кого-то фирма — это офис, стол, стул и принтер, да еще бухгалтер с курьером. А для кого-то — сложное взаимодействие ситуаций, возможностей, перспектив, рисков и разных процессов. Тот, кто видит стол и стул, вряд ли выведет фирму в лидеры отрасли. Но разглядев суть, нужно погружаться в работу. А это уже требует последовательного подхода и громадного терпения.

Я считаю, что терпение — одно из важнейших качеств для успеха. Не в смысле сидеть и терпеливо ждать манны небесной — работать и прикладывать усилия придется в любом случае. Просто нужно научиться давать явлениям созреть, адекватно воспринимать сроки получения желаемого и, соответственно, планировать жизнь и рабочие процессы. Многие люди не достигают желаемого просто потому, что, пройдя 90% пути, принимают незрелость ситуации за неудачу и бросают дело.

Взгляд со стороны

**Александр Аркадьевич Майоров,
отец Марии**

С дочерью меня связывает глубокая духовная близость, которая росла еще с дошкольных Машиных времен, когда действовало наше домашнее правило — проводить вместе по крайней мере один выходной день. Это прогулки по городу с посещением кафе, музеев, кино и театров. И постоянные разговоры обо всем. Мы очень любили заходить в частные картинные галереи (в то время их было много на Невском проспекте). Иногда мы вместе выбирали и покупали картины, которые и у Маши, и у меня висят дома, пробуждая приятные воспоминания. Думаю, что любовь Маши к живописи и рисованию родилась тогда и помогает жить сейчас. У Маши много щедрых божьих даров: она играет на гитаре и фортепиано, прекрасно поет, пишет стихи и прозу. Курьезный факт: в одиннадцатом классе Маша написала сочинение в стихах «Речь подсудимого», после чего меня вызвали к директору, и я еле отбил ее от исключения из школы.

Важнейшая черта Маши — постоянное стремление к знаниям. Результат этого — высокий уровень образования: два вузовских диплома (экономический и филологический), стажировка в американском университете и бельгийская бизнес-школа. Как следствие — возможность употребить эту базу для профессионального роста, которую Маша использовала в полной мере. Она испробовала различные виды профессиональной деятельности. По своей сути Маша — оптимист, а в каждой трудности видит возможность, в отличие от пессимиста, который в каждой возможности видит трудности. На мой взгляд, наиболее успешными на ее пути были проекты, связанные с издательской деятельностью (издание «Газеты о Газетах», журнала *Opinio* и других). Когда после рождения дочери у Маши возникла проблема с физической формой, то она не стала паниковать, а создала фитнес-бизнес, полностью преобразила свое тело и написала очередную книгу, чтобы ее наработками смогли воспользоваться многие. В этом вся Маша.

Ангелы и демоны

Когда я повзрослела, девяностые сменились нулевыми, и бизнес вроде бы становился все более легальным и доступным, но меня очень сильно подкосила первая неудача. Я как раз попала в те самые 90% «недозрелых неудачников».

Разумеется, когда такое случается, не хочется признавать, что облажался. Поэтому проще говорить себе, что ты просто выбрал другую дорогу. Но на самом деле я тогда предала свою мечту быть предпринимателем и просто-напросто пошла по легкому пути. Я счастлива, что такое случилось со мной всего один раз в жизни.

Конечно, на это повлияло еще множество факторов. В двадцать лет я была тугим клубком из комплексов, чувства вины, зависимости от мнения родителей, денежных заморочек и других демонов. Внутри меня горел огонь, который заставлял двигаться вперед, чувствовать себя не как все, хотеть большего, смелых действий, другой жизни. Но внутренние проблемы каждый день выливались на мой огонь, словно бочка с водой. И первая же серьезная неудача меня сломала.

Я умела ждать, имела терпение, но знать не знала, что нужно обладать внутренним содержанием, определенным состоянием, чтобы двигаться дальше. А про такое явление, как саморазвитие, и понятия не имела. Все, что входило в мое понятие о развитии, — это программы школы, института и других учебных заведений.

Понятию «саморазвитие» я посвятила отдельную главу, где подробно расскажу про свой путь, который начала только ближе к тридцати годам, да и то методом проб и ошибок. Своим детям я желаю как можно раньше осознать важность саморазвития, ведь чем раньше они сделают первые шаги в этом направлении, тем быстрее начнут добиваться желаемого. Саморазвитие экономит годы жизни. Это ангел, нейтрализующий наших демонов. И нет лучшего волшебного пенделя для развития, чем кризисы и перемены в жизни. Со временем я научилась искренне любить и ценить эти времена.

* * *

Перемены бывают разными, но это всегда время неограниченных возможностей. В нашей стране было множество кризисов: развал СССР, кризисы 1998 и 2008 годов, санкции в 2014, пандемия

Covid-19, внешнеполитическая ситуация весны 2022. И каждый раз люди делились на два лагеря: горюющих, что все не так, как прежде, и использующих перемены для достижения собственных целей. Именно поэтому китайский иероглиф «кризис» состоит из двух частей: «опасность» и «возможность». Всегда стоит задуматься, как мы воспринимаем сложившуюся ситуацию — по первому или второму варианту?

Я в какой-то момент поняла, что бояться бессмысленно. Почти все, чего я сильно боялась в своей жизни, со мной в итоге происходило. Смерть мамы, страх потерять лицо, страх быть не такой, какой меня хочет видеть папа, страх развода, страх потери бизнеса и денег. Можно продолжать и продолжать. И когда это все случилось, я осознавала, что некоторые вещи происходят в любом случае, и невозможно их избежать. По крайней мере, до тех пор, пока я их боюсь. А вот отравлять свою жизнь страхом я больше не хочу. Поэтому мой принцип — не бояться опасности. Я просто взвешиваю целесообразность того или иного поступка, понимая, что все равно не знаю (и не могу знать) всех последствий. И говорю этой возможности «да». В 99% случаев.

На перекрестке дорог

Как я уже успела рассказать, свой первый шанс на построение успешного бизнеса я благополучно не использовала, в сложный момент отказавшись от этой мечты. Вспоминая то время, я размышляла над тем, в какой именно момент и почему это произошло. И мне кажется, я определила эту точку.

Год после смерти моей мамы стал очень сложным для меня в эмоциональном плане. У нас с ней была тесная связь, и когда мамы не стало, я погрузилась в депрессию и одиночество. Тогда я не понимала, что это состояние называется именно так — мне просто было очень плохо. Я жила одна, из родных общаясь только с папой, благо мы жили в одном городе. С братом тоже созванивались, но он тогда уже жил далеко от нас. Весь прошедший год я безуспешно пыталась выстроить свой первый бизнес в области рекламы. Каждый день, приходя домой, я заваривала себе «Доширак» (на большее мне просто не хватало денег) и думала о том, что

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

жизнь — это постоянная борьба за выживание. Такой она стала, когда я захотела стать взрослой и самостоятельной.

В пятницу, осенней сентябрьской ночью 2004 года, около трех утра, я села в автомобиль Ford Escort, выехала на Гражданский проспект славного города Санкт-Петербурга и «втопила» педаль газа. На большой скорости я проехала несколько кварталов, пока впереди на перекрестке с Северным проспектом не замаячил троллейбус. Совсем рядом с этим местом у них депо. Я не справилась с управлением и влетела в зад троллейбуса, водитель которого ни о чем не подозревал.

Спустя время я думаю, что этот троллейбус сыграл в моей судьбе весьма важную роль. Если бы не он, то я вряд ли сбавила бы скорость, а впереди была площадь с круговым движением. Думаю, я пролетела бы сквозь нее, и неизвестно, чем бы это закончилось. На тот момент было меньше года, как я получила права.

Признание про троллейбус очень личное. Дело в том, что я не смогла признаться папе, что совершила такую глупость, рискуя жизнью на пустом месте. Мне было стыдно. Он до сих пор не знает об этом случае и узнает из этой книги. Тогда я ему сказала, что машина была припаркована в кармане недалеко от дома, и ночью кто-то в нее врезался. После этой лжи мне было настолько плохо морально, что я приняла важное для себя решение — больше никогда и ни при каких обстоятельствах не врать отцу. Прошло семнадцать лет, и я ни разу не изменила слову, данному себе тогда. Но о той лжи я вовсе не жалею. Иногда во имя любви родителей нужно ограждать от знаний о безрассудных поступках детей. Сделать они все равно ничего не могут, а волнуются очень сильно.

В подростковом возрасте у меня было несколько случаев беспредельного риска. Например, в четырнадцать лет я прыгала с моста в пороги реки Вуокса, вблизи которой у нас была дача в Лосево под Санкт-Петербургом. Об этом случае папа знает, и уверена, он добавил моим родителям немало седых волос.

Вообще, желание попадать в опасные ситуации начисто пропадает с появлением собственных детей. Во всяком случае, у меня точно. Вдруг понимаешь, что просто не имеешь права рисковать. Ты должен максимально сохранить себя для них, сделать все возможное, чтобы быть рядом как можно дольше.

Краш-тест жизненного вектора

...Скрежет железа, визг тормозов.

Я летела так быстро, что просто не успела затормозить на круговом перекрестке. Впереди маячил железный зад троллейбуса, спокойно направляющегося в парк. Изо всех сил выжимая педаль тормоза и вцепившись в руль, я осознала, что не успею затормозить и столкновение неизбежно. Машину занесло, и я на довольно-таки большой скорости врезалась в сине-белый металлический корпус.

Быстро сообразив, что совершенно не готова к разборкам, да еще с государственными инстанциями, я сдала назад, обогнала троллейбус и снова ударила по газам, чтобы доехать до безопасной улочки, где нет троллейбусных путей. И уже оттуда я потихоньку доехала до дома.

Наутро моя реальность выглядела еще суровой. Нет денег, нет сил, чтобы продолжать свой бизнес, а теперь еще и машина полностью разбита, и восстановить ее мне совершенно не по карману. И полное непонимание, что делать дальше.

Все мое существо образца 2004 года было готово впасть в глубокую депрессию. Наверное, именно так бы все и произошло, если бы тем утром рядом со мной не возник человек-спасение — мой одноклассник Кирилл. Не могу сказать, что мы часто общались, до тех самых пор наши встречи ограничивались общими вечеринками и встречами школьных друзей.

Но именно в то утро его присутствие дало мне силы и надежду. Он приехал ко мне на велосипеде, но потом мы пересели на его автомобиль ВАЗ-2109 и поехали решать мои дела. В машине он просто взял мою руку и сказал: «Все будет хорошо». А я вдруг поняла, что впервые после смерти мамы кажется, близка к тому, чтобы обрести семью и почувствовать себя дома.

Спустя несколько дней после случая с машиной мы стали встречаться, потом жить вместе, а ровно через год поженились. Кирилл помог мне восстановить автомобиль, решить организационные вопросы по закрытию офиса и вывезти оттуда технику. Все эти действия были настолько правильными, практичными и противоположными моей сумасшедшей деятельности последних лет, что

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

продолжать ее мне как-то расхотелось. Кирилл, кстати, никогда не был против моей предпринимательской деятельности — ни тогда, ни позже. Но в тот момент я так устала от нервнотрепки, а жизнь Кирилла была настолько размеренная и правильная, что мне захотелось просто влиться в нее и жить по тем же правилам. Кирилл уже тогда, в относительно юном возрасте, неплохо зарабатывал — он был высококлассным программистом.

Я начала искать работу по найму. Амбиции были большие, но опыт был минимальный, а идти куда угодно, чтобы заниматься неинтересной работой, мне не хотелось. Несколько месяцев я ходила по собеседованиям. После встреч заезжала в офис Кирилла в бизнес-центре «Петровский форт», мы шли в кафе и вместе обедали, рассказывая друг другу новости.

Это было, безусловно, счастливое время. Я даже начала задумываться о ребенке, но Кирилл был против. Он считал, что мы слишком молоды для этого и нужно пожить для себя.

Мы жили полноценной жизнью молодой пары. Копили деньги на разные радости, встречались со школьными друзьями, дружили с общей компанией, путешествовали по выходным. Я, наконец, нашла работу, которая казалась мне интересной. Жизнь вошла в спокойную колею.

Crazy продажники

Это была не то торговая фирма, не то производственное помещение, не то все вместе. За столом сидел усатый мужчина средних лет в очках, перед ним лежали разные приборы, маски и респираторы. Он увлеченно рассказывал мне, что их организация уже давно занимается производством и продажей средств индивидуальной защиты для вредных производств. А сейчас они разработали новый продукт — респираторы для обычного населения.

— Такие респираторы необходимы в случае различных аварий, например, утечки аммиака. Тогда человек надевает заранее припасенный респиратор, и у него есть сорок минут, чтобы покинуть место аварии, — мужчина с такой любовью поглаживал упакованный в фольгу респиратор, что у меня появилось чувство восхищения к нему и уважения к его детищу, которое явно вызывало у него лич-

РУССКИЕ СЕТИ

ные трепетные чувства — на упаковке красовалось женское имя Алина. — Это продукт новый для нас. До сих пор мы продавали только респираторы для производственных нужд.

— Как же вы их продавали? — поинтересовалась я.

— Респираторы на производстве обязательны. Предприятия делают по ним плановые закупки.

— Но по респираторам для населения, в отличие от производственных, нет же никаких предписаний! Как же их продавать? — удивилась я.

— Да, предписаний нет. Но каждый сознательный человек должен понимать, что дома у него должен лежать такой респиратор на всякий экстренный случай. Понимаете, как это важно? — мужчина выглядел взволнованным.

— Понимаю, — согласилась я. Хотя, на самом деле, совершенно не понимала.

— Возьметесь развить это направление и наладить продажи? — спросил мужчина.

— Возьмусь.

Он вскользь спросил о моем образовании и опыте и сразу отправил меня в отдел кадров. Думаю, его поиски сотрудника на это направление длились гораздо дольше моих поисков работы, и он не хотел спугнуть меня лишними расспросами. Потому что любой нормальный человек, рассуждая о том, как наладить продажи респираторов населению, ответил бы на этот вопрос: «Никак». Потому что заставить обычного среднестатистического человека купить то, что покупать совсем не обязательно и что, скорее всего, никогда не пригодится, почти невозможно.

Но ключевое слово здесь «почти». Мне всегда нравились нестандартные задачи, за которые никто не хочет браться. И это в очередной раз сработало. Я всю жизнь следовала девизу: «Всегда иди по сложному пути, тогда у тебя не будет конкурентов».

Я взялась за дело и набросала план работы. Кто может закупать такой продукт? Теоретически это могли быть крупные организации с социальным пакетом для сотрудников. Школьные кабинеты ОБЖ. Аптеки...

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

Я составила список школ и обзвонила их. Несколько откликнулись. И я начала колесить по городу на машине, доверху забитой коробками с респираторами. Они были повсюду — в багажнике, на заднем диване, на переднем пассажирском сидении. За несколько месяцев таких передвижений я настолько хорошо изучила улицы города, что до сих пор могу ездить без навигатора почти везде.

Вскоре стало понятно, что одна я не справляюсь. Я хотела заполнить интернет-пространство информацией о новом виде респираторов — писала объявления, создавала вспомогательные сайты, переписывалась с организациями. Но нужно было еще непосредственно ездить и продавать. И я стала искать сотрудника в свой отдел развития продаж респираторов для населения.

Люди приходили, но все были не теми. Я уже почти отчаялась, как в один из дней ко мне в кабинет зашла молоденькая девчушка. Небольшого роста, миниатюрная, черноволосая, глаза с темной подводкой, взгляд решительный.

— Меня зовут Татьяна. Фамилия Лапина, — уверенно заявила она. — У меня большой опыт продаж. В консалтинге. Я руководила целым отделом!

— Сколько вам лет?! — удивленно спросила я.

— Не важно, сколько мне лет! Главное, что я могу организовать продажи! Какой процент вы даете?

Я поняла, что ее напор и уверенность обязательно приведут к успеху — по-другому просто не может быть. «У нее большое будущее», — подумалось мне тогда.

Так и произошло. Через несколько лет Таня вернулась в консалтинг, а потом стала совладельцем одной из самых крупных юридических компаний Санкт-Петербурга, удачливым предпринимателем и талантливым руководителем. Она приобрела серьезное благосостояние и доброе имя, поднявшись наверх с нуля, полностью своим трудом, без чьей-либо протекции и помощи. Как говорится, «сделала себя сама». Я очень ценю знакомство и дружбу с ней.

Ну, а на тот момент мы стали работать вместе. Зарплаты у нас были маленькие, никаких курьеров и другой помощи от компании не было. Респираторы возили на моей машине и на газели Таниного парня, который работал торговым представителем. Кстати, они

РУССКИЕ СЕТИ

оба были приезжие и снимали комнату в коммуналке на Васильевском острове. Денег едва хватало на жизнь.

И тем не менее мы добились очень многого, а когда через год я ушла, Таня еще сильнее продвинула это, казалось бы, совершенно сумасшедшее с точки зрения продаж направление. Были налажены массовые поставки в школы и вузы, подписаны договоры с аптеками и крупными организациями по всей стране.

Мы придумали способ добираться до директоров предприятий, умело обходя вредных секретарей. Сделав штамп с надписью «Одобрено МЧС», мы ставили его на письмо про важность респираторов, которое отправляли факсом в приемную очередного предприятия. Затем Таня звонила секретарю и строго спрашивала: «Вы получили уведомление МЧС? Срочно свяжите меня с директором!» Секретарь, как правило, пугалась и назначала встречу, на которой Таня уже включала все свое обаяние и успешно заключала договор.

У нас было немало забавных случаев. Как-то раз нам стала названивать пожилая женщина, ранее купившая наш респиратор. «У вас некачественный товар!» — возмущалась она. Мы как раз налаживали обратную связь от покупателей и стали разбираться. Как выяснилось, женщина боялась, что невестка ее отравит, и по ночам спала в респираторе. Через две недели из него посыпался уголь. Узнав про это, мы ужаснулись! Две недели подряд каждую ночь спать в респираторе, который предназначен максимум для сорока минут применения в экстренных случаях, очень плотный, многослойный... Да как она вообще в нем дышала! Такой вот у нас народ — сильный здоровьем и упорный в любом возрасте, несмотря на инструкции безопасности и предписания.

Это было очень крутое время. Я вынесла из него самое важное понимание: любые трудности можно преодолеть, было бы желание и хорошая команда. И еще нужно быть в хорошем смысле сумасшедшим — тогда получится даже то, что ни у кого не получалось, а старые стереотипы могут рухнуть в любой момент. В общем, невозможное возможно.

Но внутри меня опять что-то подзуживало. Сперва незаметно, потом все сильнее и сильнее. Я хотела развиваться дальше, но мне казалось, что для этого не хватает разносторонних знаний. И тогда я решила на год уйти с работы и пойти учиться в бизнес-школу, чтобы получить международную степень MBA.

Взгляд со стороны

**Татьяна Лапина,
совладелец и генеральный директор
юридической компании «Мегаполис-Консалт»**

В то время я недавно приехала из Великого Новгорода, у меня ничего не было. Я работала помощником руководителя в юридической компании, а к респираторам вообще не относилась серьезно. Пошла на собеседование «постольку поскольку», раз уж меня пригласили. На встрече увидела Марию — она была такой интеллигентной, красивой и мудрой, что ли... И поняла, что хочу работать с этим человеком.

Интуиция меня не подвела. Работа шла очень интересно и весело! Теперь все узнали, что есть не только ватно-марлевые повязки, но еще и респираторы. Мы познакомились со всем городом, практически со всеми школами и учреждениями.

Маша стала для меня тем учителем, который научил меня общаться с людьми и продавать продукт. Для девочки, приехавшей в Северную столицу с одной подушкой и одеялом, которой практически было негде жить, и поэтому в прямом и переносном смысле приходилось «жить на работе», это был огромный толчок. Именно благодаря этой встрече я посмотрела на свою работу по-новому. Поняла, что продавая товар или услугу, можно не только сидеть за компьютером, но и общаться с людьми. Именно это очень помогло мне в жизни, и я стала тем, кем сейчас являюсь. Человеком, который имеет свой успешный бизнес, дома, квартиры, машины, семью и детей. Все благодаря тому, что я научилась общаться.

Если говорить про личные качества Марии, то я выделила бы порядочность. У нас в коллективе была ситуация с одной женщиной, которая вела себя, мягко говоря, странно. Со своими талантами Маша могла бы выпихнуть ее из этого бизнеса респираторов раз и навсегда. Но Машины интеллигентность и порядочность не позволили ей этого сделать. Также можно привести в пример ее умение общаться. Когда Маша

разговаривала по телефону с клиентами, ее всегда дослушивали до конца, не бросали трубку. Я училась у нее этому.

Позже наши пути разошлись, каждая развивалась в своем направлении. Но дружба сохранилась до сих пор. Я знаю Машиного папу, мы были друг у друга на свадьбах, а встреч и личных бесед, иногда даже с пением и игрой на гитаре, не перечсть. Однозначно мы стали друг для друга родными и близкими людьми.

Предназначение

А стоит ли искать?

Я считаю, что собственное предназначение — это важнейший вопрос, на который каждый человек должен рано или поздно ответить себе, если хочет счастливо и продуктивно прожить свою жизнь. Люди редко задумываются об этом в молодости, когда кажется, что это что-то из разряда высокопарно-философского. Не до этого молодому организму, когда в мире столько увлечений и соблазнов.

На самом деле, поиск предназначения — вовсе не отстраненное от жизни или философское занятие, он имеет важное практическое значение.

Конечно, можно просто жить и плыть по течению, ни о чем таком не задумываясь. Но мы все равно идем к каким-то своим целям. А путь к целям никогда не бывает без трудностей. И именно в такие моменты мы и начинаем задавать себе вопросы: «Почему эти трудности возникли? Говорят ли они о том, что я иду куда-то не туда? А зачем я вообще туда иду, и не стоит ли свернуть в сторону?»

Важно четко понимать, зачем мы делаем то или иное в жизни, потому что иначе мы просто не сможем преодолеть все трудности на этом пути, иными словами — сломаемся. Всегда нужно иметь ответ на вопрос: «Зачем мне все это? Ради чего?»

ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

Для определения своего предназначения нам дается множество подсказок. В первую очередь, это, конечно же, наши таланты, стремления и предпочтения. Но тут все не так однозначно, как кажется на первый взгляд.

Например, по наличию тех или иных способностей не всегда можно угадать предназначение. Скажем, человек предрасположен к рисованию, но с такой предрасположенностью можно реализовать совершенно разные жизненные сценарии. Например, можно стать художником, прославиться, реализоваться, создать собственный «бренд». А можно открыть школу рисования и делиться знаниями с другими людьми. Два совершенно разных вектора, два разных предназначения. И если человеку нужно было идти по второму сценарию, а он по незнанию выбрал первый, то его жизнь может полететь под откос. Есть мнение, что перед приходом в каждое воплощение мы «подписываем контракт», соглашаясь со своим предназначением. И если условия контракта не соблюдаются, то, как и в любом соглашении, другая сторона вряд ли будет довольна. Может, это слишком упрощенный подход, зато наглядный.

Если взять меня, то я всегда знала, что хочу стать предпринимателем. Идея построения бизнеса меня завораживала. Но какой бизнес строить? Бизнес бизнесу рознь: разные цели, разные миссии. Мой опыт показывает, что рано или поздно мы все равно приходим к исполнению своего предназначения. Вопрос в том, каким будет наш путь: понятным, легким и увлекательным или же долгим, полным острых углов и непростых уроков? Идя по такому пути, не каждый сможет дойти до конца — это зависит от того, как человек умеет учиться, слышит ли подсказки и множества других факторов. Есть масса случаев, когда люди ломались. Кто-то отказывался от активного развития, а кто-то вообще спивался и опускался на самое дно.

Чтобы обезопасить себя от таких «американских горок», лучше сделать максимум возможного, чтобы как можно раньше понять себя и свое предназначение, делая шаги в эту сторону еще «на берегу» больших проектов.

Есть такой инструмент, как «натальная карта» человека — очень крутой способ разобраться с выбором своего пути из всех возможных. Это что-то вроде астрологического паспорта, где на основе даты рождения рассчитываются ключевые показатели здоровья, удачи, предназначения, построения семьи.

С натальными картами меня познакомили Елена и Вадим Демидовы, о которых я еще расскажу подробнее. Но это произошло только когда мне было тридцать шесть лет. Случись это лет на двадцать раньше, и моя жизнь была бы совсем другой. Кстати, натальные карты составляются не только для взрослых, но и для детей. Это огромная помощь родителям и подсказка, в каком направлении развивать ребенка. Они позволяют определить нашу точку отсчета и возможные пункты назначения.

Точка отсчета

Помните задачи из школьного курса математики? Есть «дано», есть «условие» и есть «вопрос». Например:

Дано: Мяч весом 3 кг, идеально круглой формы, который лежит на нулевой точке отсчета.

Условие: Кидаем мяч под углом в 45° к поверхности, задавая ему некое ускорение.

Вопрос: Долетит ли мяч до конца отрезка определенной длины, и если долетит, то за какое время?

Мы все рождаемся с разными «дано». Это хитросплетение множества факторов: где и когда мы родились, в какой стране, в какой семье, с каким здоровьем, с каким характером, с какими талантами? Можно продолжать бесконечно. И если разобраться с этими данностями и своим предназначением, то жизненный путь перестает быть чередой непонятных и непредсказуемых случайностей и становится понятной, благоустроенной и вполне комфортной дорогой. А если добавить к этому «уроки вождения» в виде работы над собой и своей энергией, а также осознанную жизненную позицию, то он превращается в весьма приятное и увлекательное путешествие.

А теперь задумайтесь над тем, что, сравнивая себя с окружающими, завидуя и пытаясь скопировать чужой опыт, люди занимаются совершеннейшей бессмыслицей. Как можно сравнивать розу с подводной лодкой? Или жирафа с черепахой?

Возвращаясь к нашей школьной задачке: как вы думаете, одинаково ли полетит круглый мяч весом три килограмма и, скажем,

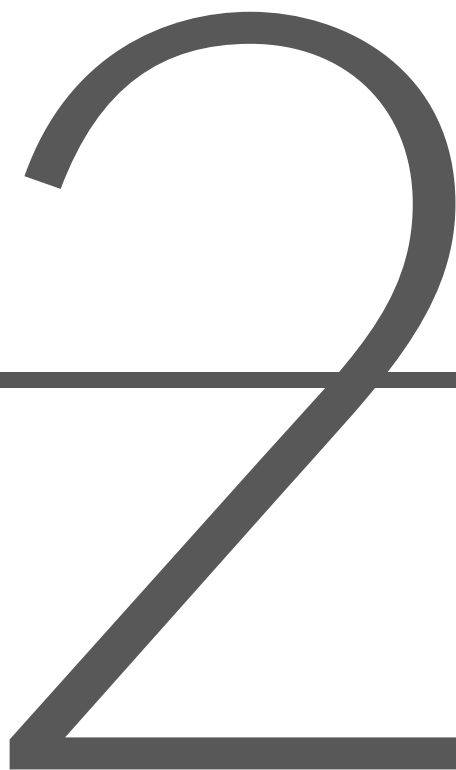
ЧАСТЬ 1. ПРАВДА ЖИЗНИ

кованый сундук весом двадцать пять килограммов? Даже если применить к броске совершенно одинаковые усилия?

Среди нас нет одинаковых людей — мы все разные. У нас совершенно разные точки отсчета, разное предназначение и разные пути. И нам требуются совершенно разные усилия, чтобы их пройти. Но это не значит, что чужой опыт бесполезен. Это отличные элементы знаний, которые помогут сложить наш собственный пазл и создать неповторимую картину своей жизни.

Не завидуйте чужим успехам. Скорее всего, успешному человеку с огромным трудом дается то, что вы делаете легко и просто. И наоборот. Важно найти свой неповторимый путь.

В свои двадцать с копейками я и близко этого не понимала. Поэтому плыла по течению, имея в голове всевозможные неконструктивные житейские установки, и даже не представляла, что двигаюсь в глубокую яму, которую сама же себе и рою, отказываясь разбираться в собственной жизни.



ЧАСТЬ

шаги

к мечте

Глубже в найм

Возраст учебе не помеха

Мне было двадцать четыре года, когда мы с Кириллом поженились. У меня было пышное белое платье, на свадьбу съехались множество приглашенных родственников и вся наша дружная школьная тусовка. В тот день наша семья воссоединилась почти полным составом: приехал мой брат Миша с женой Ирой и четырехмесячным малышом. Брат Кирилла, Григорий Брудный — известный питерский предприниматель, специализирующийся на эксклюзивных автомобилях, — подарил нам свадебный кортеж: мы ехали на шикарном лимузине Hammer. Свадьба прошла в тогда еще существующем казино Conti по всем традициям этого мероприятия.

Непосредственно перед свадьбой я уволилась с работы. Я была счастлива, так как прошла отбор в одну из лучших международных бизнес-школ, филиал которой недавно открыли в Санкт-Петербурге! Vlerick Gent Management School (позже переименованная в Vlerick Business School) основана на базе двух солидных бельгийских университетов. Школа имела неплохой международный рейтинг, а для Санкт-Петербурга учебное заведение такого уровня — это вообще космос. Вернувшись из медового месяца, я полностью погрузилась в учебу.

Я была самым молодым учащимся в истории школы на тот момент. Как правило, на программы MBA (мастер делового администрирования) берут людей от тридцати и выше, имеющих солидный опыт работы в топ-менеджменте и управлении. Мне же на момент поступления в школу было всего двадцать четыре года. Сперва меня не хотели брать, но моя история с респираторами растопила лед, приемная комиссия смягчилась, и меня зачислили на курс.

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

Обучение проходило полностью на английском языке и длилось целый календарный год с девяти утра до пяти часов вечера. Остаток дня уходил на выполнение многочисленных домашних заданий. В моей группе было около десяти совершенно разных людей: владельцы бизнеса, топ-менеджеры, маркетологи и даже MLM-предприниматели. Все коммуникации в рамках школы проходили на английском языке.

У нас был потрясающий состав, курсы вели преподаватели ведущих бизнес-школ мира, включая топ-десять рейтинга самых крутых мировых программ MBA. Среди курсов были менеджмент, разные виды маркетинга, инвестиции, управление персоналом, администрирование, предпринимательство и множество других направлений. Мы решали много математических и финансовых задач и продумывали сотни бизнес-кейсов. Можно сказать, что этот год стал периодом усиленной тренировки мозга, развития делового, логического и финансового мышления.

Учебный процесс строился не так, как в российских университетах: предметы шли не параллельно, а последовательно. Преподаватель приезжал на неделю или две, и все это время уделялось только его предмету. В конце срока проводился экзамен или аттестация. Затем приезжал преподаватель по следующему предмету, и такая смена курсов происходила до конца года.

Именно в бизнес-школе я впервые услышала мысль, которая впоследствии стала определяющей для моего развития в бизнесе. Один из преподавателей при описании вариантов построения собственных компаний сказал:

«Если будете строить свою компанию, обратите внимание на MLM-модель дистрибуции. В России она сильно недооценена». Шел 2006 год, а сказанное верно и по сей день. Тогда эта фраза не просто запомнилась, а прямо «въелась» мне в память. Она не давала мне покоя несколько лет, пока я не начала писать бизнес-план своего проекта.

У нас были потрясающие дипломные темы — не высосанные из пальца, а практические бизнес-кейсы для реальных и очень известных компаний. Дипломные работы мы выполняли по два-три человека. Причем задание на проект давала не школа, а топ-менеджеры самих компаний, они же курировали выполнение работы и принимали готовый проект. На мой взгляд, такой формат обучения просто бесценен. Я хочу выразить огромную благодарность Алексан-

РУССКИЕ СЕТИ

дру Янчевскому, основателю филиала школы Vlerick Business School в России, за огромную работу и мощные бизнес-кейсы из реальной жизни. Александр Эдуардович, низкий вам поклон за ваш труд и важнейшую миссию, которую вы выполняете. Это очень круто!

Мне запомнился очень интересный кейс одногруппников — проект для бельгийской пивоваренной компании InBev из городка Левен, откуда родом и наша бизнес-школа. «САН ИнБев», российская «дочка» компании, накануне приобрела пивоваренный бизнес Олега Тинькова, с чем и была связана дипломная работа ребят. Они разрабатывали план реорганизации компании, который позволит наиболее эффективно применить вновь купленную бизнес-технология. Я следила за их работой — это был очень интересный и потрясающий бизнес-опыт!

Моим партнером по дипломной работе стал Арсений Васильев — молодой топ-менеджер, развивающий питерскую строительную компанию. А нашим с ним дипломным кейсом — проект для Акционерного банка «Россия». Мы разрабатывали скоринговую модель для одобрения финансирования проектов банком. Наш скоринг отличался от обычных тем, что включал в себя оценку не только заемщика, но и самого инвестиционного проекта. Такой подход был и, хотя прошло уже пятнадцать лет, до сих пор остается инновационным в российском скоринге.

Никто никогда не оценивал проект, требующий инвестиций, — это сложно и требует в штате банка квалифицированных специалистов. Всегда проверяли заемщика, считая такую проверку достаточной. Но ведь заемщик может иметь идеальную кредитную историю, чистый и прозрачный бизнес, отчетность по которому может предоставить банку. При этом его новый инвестиционный проект может быть изначально недееспособным. Это нормальный человеческий фактор. У каждого, даже самого благонадежного, бизнесмена может возникнуть идея, которая не выстрелит. И в этом случае скоринг человека и компании будет абсолютно бесполезным.

Оценка проекта — это вообще новый уровень скоринга. Но это очень сложная система из множества факторов. Качество идеи, юридическая и административная поддержка, команда проекта, тренды рынка и многое другое — каждый из этих факторов может стать критически значимым.

Мы успешно разработали систему скоринга, проведя множество часов за анализом мировой практики, учебной литературы, моз-

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

говыми штурмами и рьяными спорами между собой. На защите проекта присутствовали топ-менеджеры банка «Россия», положительно оценившие нашу с Арсением работу.

По окончании бизнес-школы у меня вышел самый высокий оценочный балл из всего потока. До сих пор горжусь этим, ведь я была младше всех одногруппников и обладала самым маленьким опытом в деловой среде.

Взгляд изнутри

Бизнес-образование — нужно ли оно? Неоднозначный вопрос. Многие, как и я в двадцать пять лет, думают, что это волшебная таблетка, своеобразный пропуск в мир высших должностей и высоких зарплат. Но в жизни не бывает волшебных таблеток и гарантий, что, сделав что-то, обязательно получишь желаемое. Единственное, что имеет важное значение, — это взять ответственность за свой путь и идти по нему, несмотря ни на что. Поэтому успеха может добиться любой человек, даже без среднего образования, не говоря уже о бизнес-школах и ученых степенях. Но если правильно относиться к такой учебе — не как к панацее, а как к полезному инструменту, то она дает очень многое. Во-первых, мощное окружение. Во-вторых, реально полезные знания, которыми я активно пользуюсь при построении бизнеса и управлении компанией. В-третьих, ставит высокую планку, которую нельзя не оправдать, а значит, обеспечивает мотивацию к действиям и уверенность в себе. В общем, кто бы что ни говорил, а хорошее образование — это крутая штука, пусть и не гарантирующая успех, но, безусловно, расширяющая пространство возможностей для него.

Рождение трудоголика

После окончания бизнес-школы я стала активно искать новую работу, и планка у меня была уже значительно выше, чем до начала учебы. Я прошла много интересных собеседований.

Однажды меня пригласили пообщаться по поводу работы руководителем отдела маркетинга филиала компании «Яндекс»

РУССКИЕ СЕТИ

в Санкт-Петербурге. Я пришла на разговор с Андреем Ивановым, одним из известных топ-менеджеров в местной IT-сфере. В тот период он подбирал команды для компаний «Яндекс» и Google. Мы интересно поговорили, он рассказал про новые прогрессивные технологии «Яндекса» — навигационную систему и отслеживание пробок, которыми сегодня пользуются даже школьники, но тогда они были новостью, инновацией. Я рассказала о том, что умею, и чем мне было бы интересно заниматься.

— Планируешь жить в Питере в ближайшее время?

— Думаю, да, — я только год назад вышла замуж, а Кирилл по работе был привязан к Питеру. В тот момент своей жизни принять другое решение для меня казалось невысказанным.

— Тогда эта работа точно не для тебя, — сказал Андрей. — Ты творческая, самостоятельная, а маркетинговая работа в местном филиале предполагает исполнение команд из Москвы, вряд ли ты сможешь принять такие правила.

Я благодарна Андрею за ту откровенность, это было очень ценно. В «Яндексе» меня ждала высокая зарплата, но я всегда выбирала развитие.

Через несколько дней мне позвонил Арсений: «Давай встретимся, хочешь предложить тебе работать вместе со мной». Пройдя с ним совместную учебу и дипломный проект, я была уверена — неинтересной работы он мне точно не предложит. Мои ожидания полностью подтвердились. Так, осенью 2006 года я приступила к работе в строительной компании, которая только начинала свой путь на рынке.

Накануне моего прихода в компанию произошли значимые события. Небольшая фирма «Петросталь», занимавшаяся строительством жилых и коммерческих объектов в Ленобласти, объединилась со старейшей ленинградской строительной организацией «Унисто», которая в советское и постсоветское время построила множество знаковых объектов, в том числе для государственного университета. Громадная, неповоротливая подрядная организация, привыкшая работать «по старинке», присоединилась к небольшому коллективу современных и амбициозных людей. Непростая ситуация, которая требовала большого числа внутренних преобразований.

У Арсения было четкое видение, какую работу необходимо проделать, чтобы из этого неоднозначного объединения выросла большая

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

эффективная организация. Но в компании никто, кроме него, не поддерживал такой подход — все привыкли вести бизнес «по-русски», что для ранних нулевых означало получать максимум прибыли, прилагая минимум усилий и не заморачиваясь о том, как правильно.

— Я понимаю, что из всех людей перестроить компанию сможем только мы с тобой. Больше никто не справится, — сказал он мне. — Ты согласна?

Конечно, я была согласна! Мне было безумно интересно все новое, тем более такая амбициозная задача, как наведение порядка и создание структуры в такой крупной и разрозненной организации!

Следующие два года жизни работа занимала практически все время. Я вставала в шесть утра, в семь с небольшим выезжала на работу, чтобы к половине девятого приехать в офис, который находился на противоположном конце города. Три часа в день я тратила на дорогу туда и обратно, возвращаясь домой после десяти вечера, а иногда и ближе к одиннадцати. В субботу я отсыпалась и делала домашние дела, а в воскресенье сидела за компьютером, разрабатывая наши с Арсением схемы. В обычные рабочие дни на это практически не было времени: я занималась непосредственными рабочими обязанностями, руководя двумя направлениями — маркетингом и экономикой.

Как экономисты, мы составляли финансовые и инвестиционные планы всех объектов компании: сколько требуется инвестиций, какая схема расходов на строительство и планируемые поступления от продаж. Затем, когда проекты уже были в работе, мы сравнивали планы с фактами, следя за тем, чтобы все шло хорошо.

Маркетинг же включал в себя полный план продвижения на рынок всех объектов, рекламу и брендинг. Совместными усилиями мы придумали новый бренд группы компаний, объединив их названия для сохранения узнаваемости: «Унисто Петросталь». Также мы придумали интересный логотип, напоминающий символ инь-ян из восточной философии.

За два года мы проделали колоссальную работу. Во-первых, составили единый универсальный справочник всех возможных трат и поступлений в рамках всех компаний группы и создали программу, где был реализован поиск по параметрам. В любой момент можно было посмотреть любое движение средств внутри бизнеса по заданным значениям. Например, все поступления по фирме

РУССКИЕ СЕТИ

«А» за определенный период времени. Или все траты на канцелярию по всем компаниям группы. В общем, мы создали полную финансовую прозрачность бизнеса.

Во-вторых, мы описали все бизнес-процессы и для каждого определили алгоритм действий. Это вообще заоблачная задача, просто недостижимая для большинства российских компаний. По сути, это построение четкой системы работы, которая сводит к минимуму риск неудач по причине человеческого фактора.

В-третьих, мы поставили, выстроили продажи и маркетинг, которых до этого просто не было. Мы создали отдел продаж, четкую систему работы и анализа эффективности. В зависимости от потребностей, мы «подтягивали» те или иные маркетинговые и рекламные инструменты.

В-четвертых, мы наладили бизнес-планирование по всем проектам строительства. По каждому жилому или коммерческому объекту мы создавали бизнес-план и финансовую модель, в которой считалась полная смета, прогноз по продажам, объем требуемых инвестиций.

Моя работа в «Унисто Петросталь» — это потрясающий опыт. Я очень благодарна и самой компании, всему ее руководству, и непосредственно Арсению за такую потрясающую возможность, за опыт и творческую работу. Я проработала там два года, но воспоминания живы до сих пор.

После моего ухода компания продолжала успешно развиваться — это был ее взлет и расцвет. Львиная доля строительства в Ленобласти принадлежала компании, но спустя десять лет ее постигло несчастье. Я что-то видела в СМИ, но не придавала этому значения. В 2019 году, когда я уже активно занималась сетевым бизнесом, я вдруг вспомнила про Арсения и позвонила ему. Он сразу согласился на встречу.

— Давай подключим «Унисто» к программе лояльности! Сделаем проект для жилых домов, единые «карты-проходки», создадим инфраструктуру из торгово-сервисных предприятий, дающих привилегии жильцам. Подключим школы и спортивные объекты! — помня, как мы классно и продуктивно работали вместе, я буквально «умирала» от воодушевления по поводу возможного партнерства.

— Маша, компании больше нет.

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

— Как нет?! Что случилось? — сказать, что я была в шоке, значит ничего не сказать.

— Ну вот так. Такие обстоятельства. Я сейчас временно безработный, открыт к новым вариантам сотрудничества, к новым делам, бизнесам.

Арсений рассказал свою историю. Не буду ее пересказывать, отмечу только, что крах компании вызван столкновением деловых интересов, конкурентной борьбой и неблагоприятным стечением обстоятельств. Конечно, я не берусь судить об этом, но напишу как человек, который хорошо знает Арсения в деле. Это до мозга костей принципиальный и порядочный человек. Непростой, неудобный, не всегда сговорчивый — как и большинство сильных руководителей — но всегда верный своему слову и своим принципам.

Помню, когда мы работали в активной связке, то постоянно сталкивались с ситуациями, где нужно было выбирать, как действовать: по закону и регламенту или «подмазывать» и «договариваться». Арсений всегда выбирал первый вариант, и никогда никому ничего не платил. Все спорные ситуации решала команда законными способами. «У нас достаточно ресурсов и сил, чтобы идти своим путем», — всегда говорил он. При любых вариантах событий такая позиция достойна уважения.

К сожалению, история «Унисто» имела продолжение, и не в лучшую сторону. Противоположная сторона конфликта привлекла все свои ресурсы, чтобы максимально «дожать» ситуацию. Были суды и разоблачающие статьи. Но повторюсь еще раз: я хорошо знаю Арсения, и мне странно и горько читать про все это. Я искренне желаю ему вернуть репутацию и честное имя. Он мощный и талантливый предприниматель и просто хороший человек.

Первые звоночки

Шел 2008 год, я продолжала работать в «Унисто Петросталь». Мы с Арсением были полностью погружены в создание структуры компании, в стране был инвестиционный бум — все вокруг строилось, отделялось, продавалось. Иными словами, рынок бурлил. Конечно, на этом фоне в компании было много проектов, и мы не успевали их просчитывать.

РУССКИЕ СЕТИ

Вроде бы все шло хорошо, но что-то во мне начинало потихоньку надламываться. Все два года я очень много работала, отдаваясь делу полностью. Времени ни на что не оставалось, но дело было даже не в этом — я уже тогда понимала, что никогда не смогу делать что-то наполовину, поэтому не переживала из-за нагрузок. Дело было в другом. В компании, помимо Арсения, были другие собственники, позиция которых в отношении бизнеса часто не совпадала с моей. Я думаю, вы зададите резонный вопрос: зачем наемному сотруднику, каковым я была в компании, вообще заморачиваться мыслями о перспективах чужого бизнеса, да еще чуть ли не до споров с собственниками? И будете абсолютно правы.

Сейчас, по прошествии времени, получив определенный опыт, я уже понимаю, в чем причина. По своей натуре я абсолютно не «заточена» на работу по найму. Я всегда была предпринимателем, даже задолго до того, как начала делать шаги в этом направлении — этого хотела моя душа, и таким образом устроено мое мышление. Поэтому на уровне подсознания я рассматривала каждое место своей работы по найму как собственный бизнес, и это никак не было связано ни с уровнем зарплаты, ни с получаемыми бонусами. Это касалось подхода к тому, что я делаю. И когда, по моему мнению, что-то шло не так, а я не могла никак повлиять, то это доставляло мне серьезные внутренние страдания.

Но тогда я этого не понимала. В то время я вообще была не склонна ни к какому самоанализу. Я сдерживала негативные эмоции, убеждая себя в том, что мне просто нужно унять характер и хорошо делать свою часть работы. В итоге с работой все было хорошо, чего нельзя сказать о моем эмоциональном состоянии. И однажды я поняла, что близка к тому, чтобы взорваться. Система больше не принимала меня и мое инакомыслие, пусть даже запрятанное глубоко внутри. Нужно было срочно что-то менять.

Взгляд изнутри

Наш мир состоит из систем. Семья — это система. Бизнес — это система. Учебные заведения, общественные организации, спортивные клубы, правительство — все это системы. Есть другое название этому — эгрегоры, но для простоты я буду называть их системами. Это живой организм, состоящий из элементов, — ими становятся идеи, которыми

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

система «дышит», правила, установленные в ней, и, конечно же, люди, которые в ней находятся. Одни люди имеют главенствующее влияние на систему, определяя, какой она будет, а другие люди будут чувствовать себя в ней комфортно, если их поведение, состояние, убеждения и вибрации соответствуют данной системе. Человек может быть прекрасным грамотным специалистом, но не прижиться на работе, если внутренне он «спорит» с системой и не соответствует ей. Мне это напоминает работу иммунитета человека. Если в организме появляется элемент, который расценивается как враждебный ему, то организм борется с ним и в итоге отторгает.

Как это работает в жизни? Вспоминается народная мудрость: «В чужой монастырь со своим уставом не ходят». Я ни в коем случае не призываю плясать под чужую дудку, и сама никогда так не делала. Но важно осознавать основу и причины тех событий, которые с нами происходят. Многие люди, не понимая этих принципов, начинают воевать, вступая в конфликты и пытаясь что-то доказать. И попадают в неблагоприятные ситуации, когда их отторжение происходит уже не в мягкой, а в жесткой форме: скандальные увольнения, тяжелые болезненные разводы, показательные «порки». Если человек не соответствует месту, где он находится, это не значит, что он плохой или место плохое. Это просто элементы разных систем, устроенных по-разному. Для каждого человека есть системы, где он может раскрыть свои лучшие качества и реализоваться, поэтому не нужно ломиться в закрытые двери.

Но есть, конечно, и другой вариант... Я упомянула, что есть люди, которые определяют, какой должна быть система. Как правило, это ее создатели. Но иногда, с ходом времени, расстановка сил может меняться. Если что-то не нравится, то вариант «возглавить и поменять» никто не отменял. Однако в этом случае нужно иметь серьезное превосходство по силе и ресурсам, не говоря уже о личной мотивации, ведь это не что иное, как настоящая смена власти. Случается? Да, но будем честными, довольно редко.

Так я попала во внутренний конфликт с самой собой, который с каждым днем все больше мешал мне жить. Поэтому, как только мне поступило предложение поменять место работы, я сразу со-

РУССКИЕ СЕТИ

гласилась. Мне предложили должность директора по инвестициям в холдинге «Золотое собрание», основным направлением которого был ювелирный бизнес, но на волне всеобщего инвестиционного бума середины нулевых в компании открылось инвестиционно-строительное направление. Первым объектом, который мне предстояло спланировать, просчитать и запустить в строительство, был огромный горнолыжный курорт в Хибинах. Мы решили совместить инфраструктуру для зимних видов спорта с жилой и торговой, построив несколько поселков с коттеджами и апартаментами. Передо мной стояла очень интересная и амбициозная задача.

Арсений неоднозначно воспринял мой уход.

— Ты совершаешь ошибку, — сказал он.

Глубоко внутри что-то подсказывало, что на новом месте работы меня ждут сюрпризы, и не сказать, что радостные. Но на тот момент я была полностью уверена, что не могу остаться на прежнем месте. А значит, жалеть не о чем — решение принято.

Удача и не очень

На новом месте мне назначили зарплату почти в два раза больше, чем в «Унисто», а также дали много свободы и полномочий. Это была удача! По завершении каждого проекта предполагались большие премии, привязанные к процентам от прибыли. Я много ездила в командировки — Мурманск, Казань, Москва.

Моим шефом был собственник бизнеса Олег.

— Весной будут реализованы первые объекты, с них заплачу тебе хорошие премии. Те, кто хорошо работают, никогда не будут обижены, — обещал он.

Обещанный размер премий и опционов для топ-менеджерского состава компании действительно воодушевлял.

«А классная все-таки вещь — работа по найму! — стала думать я. — Думаешь только о своем направлении, развиваешься в нем, а всем остальным занимаются другие люди».

В тот период ко мне пришло признание на рынке труда как к топ-менеджеру хорошего уровня. Мне начали регулярно звонить

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

из агентств по подбору персонала и делать разные предложения, то есть «хантить». Кто-то пытался переманить, обещая более выгодные условия, кто-то просил «консалт», кто-то просто заносил мои данные в свои базы. Конечно, это тоже не могло не поднимать настроение. Но уходить я все же никуда не собиралась.

У Кирилла на работе дела тоже шли хорошо. Обсудив наши радужные перспективы и спланировав будущие доходы, мы решились на очень важный и волнующий шаг — купить собственный дом в пригороде Санкт-Петербурга. Мы мечтали о своем доме давно, и вот мечта стала максимально близка к реальности. После долгих поисков мы остановились на одном из закрытых поселков, где активно строились дома.

Выбранный нами дом только подвели под крышу, когда мы заключили сделку. Конечно же, денег на оплату проекта целиком у нас не было. Поэтому мы «влезли» в ипотеку. Условия для долларовой ипотеки были гораздо выгоднее, чем для рублевой. Через несколько месяцев планировалось крупное поступление денег, поэтому мы решили заключить контракт в долларах, а после погашения части суммы перевести договор на рубли.

Это было летом 2008 года. А осенью грянул всем известный мировой кризис.

В день, когда «накрылся» банк Lehman Brothers, Олег вызвал меня к себе.

— Этот кризис коснется каждого. Вот увидишь, все прочувствуют, это только начало. Но мы выдержим, — сказал он.

— Будем сокращаться?

— Нет, всех сохраним. Но новогодних премий и бонусов, скорее всего, не будет.

Новогодних премий действительно не последовало. Но в будущем нас ждал еще один неприятный сюрприз: декабрьская зарплата была последней, которую я и сотрудники, работавшие под моим началом, полностью получили в «Золотом собрании».

В январе и феврале мне выделили сумму, в четыре раза меньшую, чем бюджет на наше подразделение. Я разделила деньги между сотрудниками, чтобы каждый получил хотя бы что-то, а себе не взяла ни копейки. И начала регулярно ходить к Олегу с одним и тем же вопросом:

РУССКИЕ СЕТИ

— Олег, скажите как есть. Нам выплатят зарплату?

— Да-да, конечно! Все выплатим до копейки. Нужно просто немного подождать. Мы погасим старый долг и вернемся в обычный режим в ближайшее время. Скажи своим людям, чтобы не волновались.

В марте и апреле выплаты прекратились полностью. Я пыталась попасть на аудиенцию к Олегу, но он был все время занят и переносил нашу встречу. А потом просто перестал отвечать на звонки. В конце апреля я и еще несколько крупных руководителей забили реальную тревогу.

Мы пробивались на встречу к шефу, но он нас не принимал. На этаже, где располагался его кабинет, вдруг появилась охрана, которая нас не пропускала. Мы обрывали его телефон, но он не брал трубку.

После майских праздников, неожиданно-негаданно, он вдруг ответил мне и назначил встречу. Когда я переступила порог его кабинета, я уже понимала, чем все закончится.

— Зачем вы устроили весь этот балаган? — зло спросил он. — Вам надо было всем проваливать еще несколько месяцев назад.

— Олег... В смысле?! Вы же сами говорили, что нужно просто перетерпеть. Я говорила своим людям, чтобы они продолжали работать, что мы прорвемся! Почему вы не сказали как есть, почему бегали от нас?

— Вы стали обузой. В кризис все проекты свернутся, в них не будет толка. Я замораживаю все строительное направление, ваши услуги мне больше не нужны.

— Как вы можете так поступать с людьми? Где наша зарплата? Выплатите сперва долг, потом увольняйте! — я говорила все это как будто в тумане. Голова кружилась, сердце бешено стучало.

— Денег у компании нет. Если хотите, можете взять ювелирными украшениями, но не любыми, а которые я предложу. С дисконтом 25%.

— Но, Олег, там наценка 200%, не меньше! Вы хотите не просто не заплатить нам зарплату, но еще и нажиться на нас? И что значит «не любыми украшениями»?! Отдадите нам неликвид?! — от возмущения я не заметила, как перешла на крик.

— Пользуйтесь, пока я предлагаю, или проваливайте просто так. Разговор окончен, — он развернулся в кресле к окну, давая понять, что дальнейшие дискуссии бесполезны.

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

Захлебываясь в слезах негодования и унижения, я вышла из кабинета на ватных ногах. Я не знала, что мне сказать своим людям, которых я просила остаться и войти в положение компании. Я не знала, как мне двигаться дальше. Я сгорала от стыда и не могла заставить себя поверить в происходящее.

В течение следующего месяца мы завершали дела с компанией. Нам выдали украшения, но на меньшую сумму, чем сумма задолженности, и, естественно, без учета полагающихся при увольнении выплат. Мы с юристами, которые также попали под сокращение, даже подали в суд и, конечно же, выиграли. Вот только в ООО, где мы были оформлены, уже ничего не было, только номинальный директор, поэтому выигранный иск нам ничего не принес, кроме судебных издержек.

Лето 2009 года было для меня просто ужасным, одним из худших в моей жизни, если судить именно по внутреннему состоянию. Я уточняю это, потому что дело здесь не в реальных жизненных обстоятельствах, они всегда объективны, а в нашем отношении к тому, что происходит. В тот момент я переживала свой внутренний ад, самое что ни на есть пекло, где черти жарили мое нутро без остановки. Мне было настолько плохо, что не было сил даже выйти на улицу — я целыми днями лежала на кровати и смотрела на икону Иисуса Христа, висевшую на стене, — наследие семьи моей бабушки. Что со мной происходило?

Во-первых, я не знала, что мне делать дальше, чтобы решить возникшую в нашей семье проблему. После того как я лишилась работы, ситуация с нашей ипотекой стала просто катастрофической. Доллар вырос значительно увеличив нашу кредитную нагрузку. А из-за кризиса банк перестал рефинансировать в рубли. В итоге зарплаты Кирилла хватало только на покрытие половины ежемесячного платежа по кредиту. Половины! А нужно было еще на что-то жить и что-то есть.

Я обзвонила всех кадровиков, которые еще полгода-год назад обрывали мой телефон с предложениями одно лучше другого. Но теперь реакция была совершенно другой.

«Сколько-сколько вы хотите? Да вы что! Сейчас компании, наоборот, увольняют сотрудников, связанных с инвестициями в проекты, маркетингом и всем тем, чем вы занимаетесь! Конечно, вы ценный специалист, поэтому, возможно, вас возьмут с прицелом на будущее. Где-то тысяч на пятьдесят».

РУССКИЕ СЕТИ

Но пятьдесят тысяч вообще не решали нашу проблему с кредитом. И я совершенно не видела смысла идти на такую работу. И совсем не потому, что у меня были высокие аппетиты или раздутое эго. Я прекрасно понимала, что новая работа — это опять полностью занятое время, когда я не смогу заниматься ничем другим. А наши финансовые проблемы при этом не решатся. Я понимала, что это совершенно неконструктивно. Мне нужно не бежать трудоустраиваться куда ни попадя, а искать решение.

Однако окружение, конечно, напирало на меня. «Иди работать!» Эта фраза как будто висела надо мной и совсем не добавляла легкости в мое положение. А объяснять свою позицию и состояние не было ни сил, ни желания. При этом я понимала, что не могу оставлять все только на Кирилла, и нужно срочно что-то делать, взяв на себя часть нагрузки. Мое бездействие меня убивало.

Во-вторых, мне было ужасно плохо от того, что я лишилась внутренней опоры — вся моя система ценностей рухнула. Ведь со мной случилось то, что по моему тогдашнему мнению, не могло и не должно было случиться. Я честно и очень много работала, выкладывалась на 200%, думая об успехе компании, как будто она моя собственная. Я доверяла Олегу, старалась ему помочь, а он меня предал и кинул так незаслуженно и грубо, как просто нельзя кидать людей, особенно тех, кто тебе предан.

Я ненавидела Олега, не понимала, почему он так поступил, и искала причины. Я думала об этом каждый день, сжирая себя изнутри. Моя самооценка упала ниже плинтуса, сопровождаемая чувством стыда, унижения и бессилия. Я мечтала о том, как «поднимусь», решу свои проблемы и обязательно отомщу ему. Ведь деловой мир маленький, и мы обязательно где-то пересечемся.

В-третьих, я ужасно переживала за свою команду, за людей, которых я привела за собой в «Золотое собрание» и которых кинули вместе со мной. Я терзалась чувством вины, ведь у каждого в семье была сложная ситуация из-за кризиса. Нервы у всех и так напряжены до предела, а тут еще необходимость делить между собой ювелирные изделия на продажу — конечно же, это все сказалось на отношениях. Со многими мы перестали общаться.

Мы разместили нашу ювелирку на реализацию в разных магазинах, но никто не спешил ее покупать, хотя цена была снижена до предела. Брать ее за деньги все магазины отказывались.

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

В общем, мое состояние напоминало чувство, которое испытывал главный герой книги Сартра «Тошнота». Я находилась в глубочайшей, острой, всепоглощающей депрессии — целыми днями плакала, лежа на кровати. Именно кровать, а не шашлыки, прогулки, теплые дни и поездки, стала моим главным воспоминанием о том лете.

Где-то очень глубоко внутри я понимала, что причина моего состояния не в том, что со мной случилось, а в самой моей сути, моем мировоззрении и всей предыдущей жизни. Именно все это привело меня к той точке на самом дне, где я находилась.

Но, сколько себя помню, мне никогда не было свойственно перекладывать на кого-то ответственность за происходившее со мной. Я всегда искала причины в себе, старалась их анализировать и что-то менять. Думаю, именно эта привычка и вытаскила меня из ямы тем летом.

Саморазвитие

Что-то пошло не так

Чем наполнена ваша жизнь изо дня в день? Серостью и унынием или яркими красками и удивительными сюрпризами? Что вы чувствуете? Апатию? Раздражение? Или, может быть, радость и любовь ко всему? Каков мир вокруг вас? Он интересен, многогранен и удивителен? Или же колюч и враждебен?

Это важнейшие вопросы, которые необходимо задать себе, чтобы определить свое местоположение в системе координат под названием «саморазвитие». Мне кажется, именно об этом необходимо рассказывать детям в школе, чтобы подготовить их к счастливой и продуктивной жизни.

Но, к сожалению, мне об этом в школе никто не рассказывал, да и в семье у нас было не принято обсуждать такие вещи. Думаю, как и в 99% других советских семей. Поэтому, пока я росла, и даже уже

РУССКИЕ СЕТИ

во взрослой жизни, я никогда не воспринимала свое состояние как предмет работы над собой. Оно просто было и, если честно, совсем не радужным. Но мне это казалось нормальным.

Я помню средние классы школы, когда, поднимаясь на эскалаторе вечером после занятий в Государственном Русском музее, думала, как мне тоскливо и нет сил. И мечтала дома залезть под теплое одеяло, одним глазом глядя в телевизор, и чтобы меня никто не трогал.

Усталость перегруженного учебой и кружками ребенка? Возможно. Но не только.

В старших классах школы и во время учебы в институте я ненавидела питерскую зиму. Я помню колющее и ноющее противное чувство в животе при взгляде на грязные грузовики, с которых капала черная жижа и портила снег вокруг. Я до дрожи ненавидела эту жижу и грязь, мечтая жить там, где тепло.

Позже в моей жизни появились различные проблемы, с которыми я также связывала свое тоскливое состояние. Но сейчас я понимаю, что усталость и проблемы не связаны с тяжелым восприятием мира — это совершенно разные вещи.

Сейчас мне почти сорок один год, и я просто безумно счастливый человек! Меня ничего не раздражает, даже грязная жижа слякотной зимой. У меня, как и у всех, есть сложности, но, преодолевая их, я чувствую себя хорошо и позитивно, внутри нет пугающей боли и пустоты. Я постоянно чувствую радость и очень часто — восторг и бабочек в животе. Я радуюсь каждому утру, обожаю спать и просыпаться, а также я дикий фанат времени, проведенного наедине с собой. Я счастлива через край, когда рядом мои дети, муж и наши родители. Я наполняюсь энергией и восторгом каждый раз, когда переступаю порог нашего офиса. И я ни за что не хотела бы вернуться назад в свои двадцать, потому что мое внутреннее состояние тогда и сейчас просто не сравнить!

Но это сейчас. А до примерно двадцати восьми лет мое состояние продолжало планомерно ухудшаться. Внешне, для людей со стороны, моя жизнь была вполне успешной. Я получила прекрасное образование и была востребована. Я была замужем, и нас с Кириллом все считали образцовой парой. У меня была престижная работа, я хорошо выглядела. У нас была своя квартира, две машины, мы путешествовали и проводили время с друзьями. Вот только год от года, месяц от месяца, я теряла остатки внутреннего благо-

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

получия, на их место приходили тоска и апатия. Меня переставал радовать Новый год, стали тяготить мои дни рождения. Кто-то говорил, что мои глаза перестали светиться и стали грустными, связывая это с моим трудоголизмом. Да я и сама так считала. «Надо просто отдохнуть», — думала я, но отдых не приносил облегчения.

Я чувствовала, что качусь в пропасть, но совершенно не понимала, почему так происходит, и как это остановить. Я просто плыла по течению. Что-то явно шло не так, и очень сильно!

Вам в ад или в рай?

Уже значительно позже, когда я плотно занялась саморазвитием и изучением своих ощущений, я поняла одну очень важную вещь.

Ад, которого так боятся люди, и которым пугают, как внешним фактором, на самом деле сугубо личный выбор каждого. Никаких наказаний нет. Есть лишь внутреннее состояние человека, которое зависит только от него самого. Так называемые «плохие поступки» действительно с ним взаимосвязаны. Но не в том смысле, что за грехи будут жарить в адских котлах. Просто, совершая плохой, по его мнению, поступок, человек снижает свои вибрации и опускается вниз по шкале состояний. А чем ниже он опускается, тем неприятнее его ощущения от жизни.

Взгляд изнутри

Шкала состояний — важная вещь для наглядного понимания того, как устроена система качества жизни и уровней развития человека. Есть много таких шкал, которые используют разные единицы измерений. Наверное, одна из самых известных — шкала эмоциональных тонов Рона Хаббарда. Согласно ей, самые высокие уровни на отметке около четырех делений шкалы — это веселье, энтузиазм и интерес, а самая низкая, нулевая, отметка — смерть физического тела. Если проанализировать шкалу Хаббарда, то можно сделать несколько интересных выводов.

Во-первых, позитивных в нашем понимании состояний не так уж много. Уже на отметке 2,5 начинается «скука»,

РУССКИЕ СЕТИ

и по мере движения вниз состояния становятся все непригляднее. Это говорит о том, что в среднем счастливых и радостных людей гораздо меньше, чем в разной степени несчастных. Во-вторых, в непрерывности нашей жизни мы «скачем» по шкале состояний, как линия на кардиограмме. Если вы вспомните свой день, то согласитесь с этим. В-третьих, интересно сравнить положение отдельных состояний на шкале. Например, «позиция жертвы» находится на отметке 1, то есть близка к состоянию физической смерти. А, скажем, враждебность находится значительно выше — на отметке 1,9, то есть куда живее.

Соответственно, вниз по шкале количество энергии у человека уменьшается, и когда она становится равна нулю, то тело умирает. Исходя из этого, быть враждебным и агрессивным гораздо лучше, чем находиться в позиции жертвы. А ведь в такой позиции живет большинство населения земного шара. Просто задумайтесь над этим.

В свое время именно с этой точки зрения меня потрясла книга Ричарда Мэтисона «Куда приводят мечты», по которой в 1998 году был снят красивый фильм, но я считаю, что спецэффектов в нем больше, чем глубокого смысла. Книга же просто пронизана им от начала до конца. В ней рассказана история, как в загробном мире муж и жена не могут воссоединиться, потому что по состоянию он находится в раю, а она — в аду. Муж пытается вытащить жену, но она его не видит и не слышит. Помню, какое жутковатое впечатление на меня произвело осознание того, что так и устроена наша реальность, только при жизни. На момент прочтения книги я как раз осознала, где именно нахожусь по шкале состояний и какие последствия этого имею.

На самом деле, наши эмоциональные состояния, конечно же, прямо пропорциональны нашим вибрациям — все взаимосвязано. Чем выше вибрации, тем выше и лучше эмоциональное состояние, и наоборот.

Я также встречала трактовку, по которой у человека есть два основных показателя его состояния. Это уровни его интеллектуального развития и позитивности. На самых высоких уровнях обоих показателей человек приближается к состоянию просветленного, мессии.

ЧАСТЬ 2. ШАГИ К МЕЧТЕ

На самых низких — уподобляется озлобленному животному. Лично мне такая трактовка, разделяющая уровень интеллекта и эмоциональный фон, не очень подходит. На мой взгляд, сочетания разных состояний по этим показателям могут быть неоднозначными. Например, для кого-то высокий уровень интеллектуального развития может не только не усиливать, но и снижать эмоциональный: «многие знания умножают скорби». Но каждый волен опираться на ту информацию, которая ему откликается.

Очень важно, что уровень и состояние человека никак не связаны с его жизненными обстоятельствами. Оценка обстоятельств субъективна и во многом зависит от уровня развития. Но если постоянно находиться в каком-то состоянии, то это привлекает обстоятельства, соответствующие нашему субъективному восприятию. Проще говоря, если нам постоянно плохо, то может случиться еще что-то, на наш взгляд, негативное. Если же мы постоянно счастливы, то привлекаем в свою жизнь самые прекрасные события. Это и есть закон притяжения.

Молитва

Лето 2009 года, когда меня и мою команду беспардонно выгнали, не заплатив за работу, стало своеобразным перигеем (низшей точкой) моего движения на дно пропасти. Внутри мне было настолько плохо, что не хотелось жить.

Я целыми днями лежала на кровати в полной апатии — напомню, по шкале Хаббарда это уровень 0,5. Рядом со мной на стене висела икона Иисуса Христа, которая досталась мне в наследство от бабушки, а ей — от родителей, которые были семьей священника. Икона была написана в девятнадцатом веке и передавалась из поколения в поколение.

У меня не было ни сил, ни энергии даже на то, чтобы встать и выйти погулять, развеяться. И не будучи никогда человеком религиозным, я начала усердно молиться. Я всматривалась в мудрые и печальные глаза иконописного лика и молила о помощи.

До того как начать молиться, я постаралась честно спросить себя: чего же я хочу? Чтобы мне вернули работу? Нет. После произошедшего что-то во мне переключилось, и несмотря на ужасное состоя-

РУССКИЕ СЕТИ

ние и необходимость срочно решать накопившиеся проблемы, внутри себя я уже точно знала, что больше никогда не вернусь в найм. «Пусть мне будет очень сложно, и я буду совершать ошибки, но это будут мои ошибки, а не чужие. Я не хочу ждать милости от кого-то, без возможности повлиять на него, а потом ненавидеть за то, что его поведение принесло мне и моим близким неприятности», — крутилось тогда в моей голове.

Чтобы кто-то профинансировал открытие моего дела? Тоже нет. Во-первых, на тот момент меня пронизывал ужас от мысли о еще одном долге, помимо существующих. Во-вторых, я и понятия не имела, чем же мне заняться и какой бизнес открыть. У меня не было ни идей, ни направлений, ни каких-то, пусть даже поверхностных, наработок — ни-че-го.

Тогда я и сформулировала свою молитву. Целыми днями напролет я обращалась к иконе и повторяла: «Господи, я не умею молиться, но я совершенно искренне прошу тебя, помоги мне! Я в тупике и совершенно не понимаю, куда мне двигаться. Дай мне идею, чтобы начать движение! Любую идею, пусть даже путь будет долгим и сложным. Дай мне идею, мне нужно срочно начать двигаться, вылезать из ямы, в которой я нахожусь. Меня спасет только движение к новой цели!»

В один из моментов я на автомате включила телевизор: в новостях показывали храм Ксении Петербургской на Васильевском острове. Я не помню, о чем конкретно был репортаж, но я собралась за пять минут и через час была у храма. Я прошла к знаменитой часовне, вокруг которой стояли просящие. Я прижалась к стене и повторила свою молитву.

На обратном пути у меня откуда-то появились силы. Не знаю почему, но впервые за долгое время мне захотелось принять ванну и, сидя в ней, почитать какой-нибудь журнальчик. Я заехала в супермаркет, подошла к стойке с журналами и стала выбирать. Все казалось мне неинтересным, дурацким. Проведя минут двадцать рядом с журналами, так ничего и не выбрав, я, разочарованная, пошла к выходу.

И тут меня словно молнией пронзило. «Вот же она, идея! Мне нужно сделать свой журнал!» Я бегом вернулась к стойке, покидала в корзину несколько первых попавшихся журналов и на всех парах помчалась домой.