



Алина Калядина

Семь поворотов

Книга о том, как услышать себя
и отправиться за мечтой

Алина Калядина

**Семь поворотов. Книга о
том, как услышать себя
и отправиться за мечтой**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63987821

ISBN 9785005319111

Аннотация

В этой книге – семь интервью с женщинами, которые оставили привычный уклад и хорошо знакомую работу и отправились за мечтой, навстречу своему предназначению. Из реальных историй вы узнаете, как услышать себя и сделать первый шаг в неизвестность: решиться поменять сферу деятельности и страну, превратить хобби в бизнес, написать книгу и многое другое. Если каждое утро вы идете не на любимую работу, а на каторгу, если вы в поиске нового жизненного пути, то эта книга вдохновляющих примеров для вас. Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ.

Содержание

Введение	5
Галина Волгач	8
Алла Рам	35
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Семь поворотов Книга о том, как услышать себя и отправиться за мечтой

Алина Калядина

Редактор Мария Панкевич

Дизайнер обложки Тата Манкова

Вдохновитель Анна Баганаева

© Алина Калядина, 2021

© Тата Манкова, дизайн обложки, 2021

ISBN 978-5-0053-1911-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Эта книга – для вас, если:

- у вас перестало «тренькаться» внутри от работы, которая раньше нравилась;
- вы чувствуете какой-то невнятный зов внутри и хотите понять, в каком направлении строить дальше свой профессиональный путь;
- вы хотите перемен в своей жизни, вы часто задумываетесь о том, как можно было бы поменять работу, и примеряете на себя разные варианты, но никак не можете решиться;
- вам становится плохо от одной мысли о том, что завтра опять на работу;
- по утрам вы ловите себя на ощущении, что вы похожи на маленького ребенка, который очень не любит ходить в детский сад, но все-таки идет туда, потому что «так надо»;
- вы хотите найти дело своей жизни и каждый день ловить кайф от того, чем занимаетесь;
- вы в поиске себя и своего предназначения.

За двадцать лет работы в управлении персоналом я провела больше тысячи собеседований. В ходе этих встреч я всегда стремилась понять, что движет человеком при смене работы. Чего он ожидает от нового места, почему решил уйти со старого? Что его не устраивало в прежней работе и как

он мечтает реализовать себя, придя к нам в компанию?

Часто я встречала ситуации, когда человек работает совсем не по тому профилю, по которому получил первое образование. Этим у нас никого не удивишь: у успешного менеджера по продажам может быть медицинское образование, человек с дипломом дирижера становится великолепным директором турагентства, а из бывших спортсменов получаются профессиональные коммерческие директора. Мне как психологу было понятно, что в таких поворотах основную роль играет склад характера, набор качеств и склонностей, присущих человеку. Зачастую к моменту окончания вуза молодые люди понимают, что на самом деле работа по специальности, записанной в их только что полученном дипломе, выглядит совсем не так, как они себе представляли во время вступительных экзаменов.

В таком случае переквалификация и смена профиля в первые годы после получения высшего образования – достаточно распространенная история.

Но вот когда успешный директор по продажам, отвечающий за всю Россию, уходит со статусной и высокооплачиваемой должности, чтобы заняться ремонтами, или владелица успешно растущей ИТ-компании уходит из бизнеса, чтобы проводить уроки рисования – как это?

Почему они принимают такие решения? Что ими движет?

И как они становятся успешными в этой новой деятельности?

Что помогло им понять и почувствовать, что пора совершить столь крутой поворот в своей судьбе?

Я решила спросить непосредственно у них – хозяек своих судеб и вершительниц этих головокружительных изменений. В этой книге – семь интервью с женщинами, которые круто меняли свою жизнь, уже будучи состоявшимися и успешными в своей профессии. Шесть бесед я провела сама, а седьмая – со мной, в ней я рассказываю своему коучу о крутых поворотах в моей карьере и о том, как я решилась написать эту книгу.

Вы держите в руках семь судеб, семь историй, полных сомнений, открытий, провалов и побед. Мои героини рассказали о том, что толкало их на изменения, о тех трудностях, с которыми они справились или не справились. И они дали свои рекомендации тем, кто только задумывается о решительном повороте в карьере.

А в конце книги вас ждет копилка самого ценного опыта, который мы по крупицам собрали для вас.

Вперед, отправляемся по извилистым дорогам перемен!

*Секрет перемен состоит в том, чтобы
сосредоточиться на создании нового, а не на борьбе
со старым.*

Сократ

Галина Волгач

Девочка из глянца делает ремонты

«Меня спрашивали: «А чем ты занимаешься?»

И я задумывалась: как бы сказать правильно? Вот скажу – ремонтами, ты себе кого представляешь? Ну, девочку с малярным валиком в руках. И у меня сразу картинка в голове: я стою и скребу стены шпателем. Я долго не могла признаться, что ROOM TO ME – это мой бизнес».

Мы разговариваем с Галиной Волгач, совладелицей и основательницей сервиса готовых ремонтов ROOM TO ME, и я ловлю себя на ощущении, что ей все удастся легко и быстро, и не терзается она сомнениями «делать?.. не делать?..», и решения принимает без лишних раздумий, и только правильные. От нее веет драйвом, скоростью, легкой самоиронией.

«Слабоумие и отвага – вот мой девиз», – говорит Галя. И с этим утверждением не поспоришь. А как иначе три хрупкие девушки (Галя, Лера и Юлия – ее партнеры по бизнесу), не имеющие образования в строительстве, дизайне и архитектуре, могли построить бизнес, в котором двадцать три строителя (мужчины!) делают одновременно девять проектов – девять классных ремонтов под ключ по высочайшим стандартам качества?

А ты помнишь, кем ты хотела стать в детстве?

Мне стыдно сказать, кем я хотела стать. Маленькая Галя в детстве, в четыре года, до беспамятства мечтала стать клоуном цирка. Однажды бабушка повела меня в цирк. Там был клоун Рафаэль, какой-то не русский чувак. Он меня буквально вдохновил! Я очень хотела за кулисы, и после выступления бабушка отвела меня туда за ручку. И он подписал мне открытку: «Желаю тебе стать клоунессой». Я была под впечатлением очень долго! Да, я хотела стать клоуном цирка, сколько себя помню.

Я слушаю Галю и понимаю, что, возможно, она через всю жизнь пронесла это желание творить волшебство, помогать людям воплощать их самые заветные желания. Только представьте: вы отдаете ключи от своего жилья и спокойно занимаетесь своими делами, а через три месяца получаете отремонтированную квартиру. И вы избавлены от общения со строителями и рабочими, соседями и управляющей компанией. Можно сразу заходить, жить и наслаждаться уютом!

Расскажи, как родилась эта идея с ремонтами под ключ.

Это было три года назад. Я тогда работала директором по продажам по России в JungleJobs. Я прыгала в самолет, летела, переговаривалась с ключевыми клиентами и возвращалась в тот же день. Я хорошо помню этот поворотный момент. Февраль 2017 года, я сижу на работе и мне надо звонить клиентам. Я беру трубку, и у меня тошнота подкатывает к горлу. Я понимаю, что не могу больше звонить. У меня одна мысль: неужели я буду до пенсии говорить вот этот текст в трубку и ничего не поменяется?

Я выгорела. Семь лет один и тот же текст. Да, был масштаб: продажи по всей России. Да, были супер-пупер клиенты. И «Юлмарт», и Coca-Cola, и JTI, и Pony Express – крупишки, один круче другого! Меня этот размах вначале будоражил, но текст один и тот же, и делала я одно и то же...

Я закрыла ноутбук и стала думать: окей, а если не эта работа, то чем бы я вообще занималась? И обнаружила, что у меня нет ответа. Я вообще не знаю, что дальше может быть. При том что объективно все было хорошо: очень приличная московская зарплата, классная команда, крутые клиенты, в зоне ответственности – вся Россия, и не было объективных предпосылок для ухода.

У меня был жуткий внутренний конфликт, я не знала, как уйти. И за филиал компании ответственность, и деньги платили очень хорошие.

Я начала болеть. Просто не вылезала из болезней: только выздоравливаю – и опять у меня какие-то бронхиты, тонзил-

литы – чего там только не было. Муж помог решиться, дал мне пинка:

– Уходи оттуда, лучше дома сиди!

Я говорю:

– Ну как я дома? Ну ты чего? Я не могу. Что я буду делать?

– Неважно, все само образуется.

– Как само? Ты вообще соображаешь? Такая зарплата...

Но он меня встряхнул за плечи, говорит:

– Ты понимаешь, что сама себя все глубже загоняешь в болезнь? Все будет! Уходи с этой работы.

– А как будет?

– Неважно. Как-нибудь будет.

И я ушла в никуда. Не знала, чем буду заниматься, четкого плана не было.

Я помню, что еще раньше, лет 5—7 назад, ты размещала в Instagram фото ремонтов, сделанных твоими руками, – это было просто супер!

Да, мы с сестрой на двоих сделали девять ремонтов своими силами. Это не считая, что мы еще в Америку ездили по Work & Travel и попали на ремонт гостиницы. Мы поехали туда работать как housekeepers и убирать номера. Мы приехали, а нам говорят:

– Девочки, извините, отель не открылся. Мы еще в стадии реновации. Работы нет.

Но мы настойчивые:

– Ну как так? Мы ехали, мы денег заняли, нам надо зарабатывать.

– Все, что мы можем предложить вам – поучаствовать в ремонте отеля.

И мы там что-то красили. Было прикольно. Мы тогда так удивлялись: «Ничего себе! Как они вообще это делают?» Там было так чистенько, знаешь, как европейские заводы показывают: все такое вылизанное, никакой грязи, никаких пьяных мужиков, – очень прилично и красиво. И это нас тогда очень сильно потрясло.

В каком же году это было?

Это был 2004 год, я была на втором курсе. По образованию я вообще психолог. И это был осознанный выбор, я с 8-го класса хотела стать психологом. Настолько хотела, что после 5 лет в вузе я еще 3,5 года училась на психотерапевта. Я дипломированный гештальт-терапевт, но я это никак не использовала. В рамках этого образования нужно пройти 40 часов терапии. Они меня так «поправили», что я поняла: не хочу быть терапевтом, не смогу с утра до вечера заниматься этим. А потом я узнала об очень нехорошем кейсе. Близкая подруга моей бабушки сходила к психологу и выбросилась из окна. У нас было такое потрясение в семье. Ты знаешь, я как замерла. Это же такая ответственность... После

того случая желание работать психологом как рукой сняло.

И первая твоя работа была совсем не психологом?

О, это смешная история. *(Галя задорно улыбается и устраивается поудобнее, подобрав ноги по-турецки.)* Я просто откликнулась по объявлению «Менеджер по работе с клиентами», я же тогда не знала, что это продажи. Прихожу в журнал «Правильные решения» на собеседование, меня спрашивают:

– А ты, наверное, хочешь с людьми работать?

Я такая:

– Да!

– С клиентами?

– Да!

– А ты знаешь пирамиду Маслоу?

– Ну конечно!

– Твоя работа заключается в том, чтобы выявлять потребности клиента по пирамиде Маслоу.

И я с этим знаменем, на котором написано «Выявляю потребности клиентов!», полгода проработала, не зная, что работаю в продажах. Ну да, между делом нужно было подписать контракт и забрать деньги, но вообще-то работа заключалась в том, чтобы выявлять потребности по пирамиде Маслоу. Представляешь, как меня развели! Так я попала в продажи.

Параллельно мне еще очень хотелось писать. Я попросилась сама, бесплатно, для этого журнала писать статейки по бизнесу. Они мне говорят:

– Да пиши, чего там. Не надо тебе платить?

– Нет, не надо.

– Ну, пиши.

Начала я писать туда статьи, у меня получалось. Потом откликнулась на вакансию внештатного корреспондента журнала De Facto. Меня осенило: «О, можно за деньги писать статьи, круто». Пошла во фриланс, параллельно с работой в De Facto писала в какие-то московские и питерские журналы. В какой-то момент мне стало обидно: план перевыполняю в два раза, а зарплата та же. Пришла к директору, а она мне: «Мы в этом году не планируем никому повышать зарплату». И тогда я ушла из журнала.

Мне в тот же вечер звонит подружка из De Facto и говорит:

– А давай мы свой журнал сделаем?

– Ты что, шальная? Нам с тобой по 22 года, какой журнал?

– Ну ты же писать умеешь?

– Ну да.

– И продавать умеешь?

– Ну да.

– И мы с тобой не обделены чувством прекрасного – в плане дизайна и верстки. Давай инвесторов найдем и свой журнал сделаем?

Я говорю:

– А давай! Я за любой кипиш! Если ты придумаешь, как это сделать, звони!

Она мне звонит буквально через пару недель:

– Я нашла инвесторов, какие-то белгородские предприниматели, у них ларьки табачные. Они хотят свой журнал, готовы деньги вкладывать. Давай делать!

И мы с ней запустили журнал. Классный, кстати, журнал получился – People. Это мегагромкий проект был. И запустили его мы, две девочки-припевочки, в конце 2007 года. А в 2008-м, как только мы крылья расправили и только-только все пошло, бабахнул кризис. Мы успели выпустить девять номеров и свернулись. Так что первая эпоха моей карьеры – журнальная. «Девочка из глянца» – меня так кое-кто называет.

Какие еще сферы ты успела освоить «в прошлой жизни»?

Вторая эпоха, которая была в моей карьере – это маркетинг. Меня клиент позвал. Он открыл первый в Воронеже интернет-справочник, прототип «2ГИС». Это был бизнес-портал «РосФирм»: онлайн-справочник компаний с товарами, ценами и контактами руководителей. Должность моя называлась очень пространно – руководитель проектов.

И вот этот основатель проекта говорит:

– Ты сможешь набрать людей, научить продавать так, как ты продаешь?

– Смогу.

– Ну давай, делай.

Сделала. Набрала отдел продаж, научила продавать.

– А давай журнал свой запустим? У нас есть бизнес-портал, но нам еще и журнал нужен. У тебя ведь есть опыт создания журнала?

– Хорошо, – говорю, – давай.

Запустили журнал.

– А давай новое направление: будем собирать аудиторию, приглашать спонсоров, устраивать деловые мероприятия для бизнеса: круглые столы, конференции.

– Ну давай.

В общем, я была у него тем человеком, который запускал все новые направления и выводил их в какой-то более-менее живой рабочий формат. Это был мой второй работодатель, а потом случился «Бигл» (*«Бигл» – федеральное кадровое агентство, Галина была директором Воронежского филиала*), а уже после Бигла – JungleJobs.

Чувствуете, в чем Галина «фишка»? Она открыта любому новому направлению, не боится, что чего-то не знает, учится и осваивает новые области по ходу дела.

Давай вернемся к твоему увольнению из JungleJobs.

Давай. Потом после того, как муж сказал, что лучше уйти с этой работы, чем болеть, был поворотный разговор с подругой на кухне. Она пришла ко мне на чай, и я говорю:

– Не знаю, что буду дальше делать вообще. Где буду столько денег зарабатывать? Вообще, как дальше жить? Я ушла в никуда, я больше никому не нужна.

В этот момент я внутренне улыбнулась и удивилась, потому что представить Галю, которая никому не нужна, у меня не получается. Мне кажется, ее должен был хотеть каждый работодатель, которому необходимо выстроить продажи любого, даже самого сложного продукта. Но есть один нюанс, читайте дальше.

Я в тот момент разложила перед собой все воронежские компании и поняла, что вообще никуда не хочу. Это было ужасно.

И вот моя подруга мне говорит:

– А ты делай то же самое, что ты в Jungle делала, только для других клиентов. Ты же отдел продаж выстроила с нуля. Знаешь, сколько таких клиентов, которым это надо?

– Не знаю.

– А вот мне надо! Для моего сервиса по организации участия в выставках. У меня в жизни не было исходящих продаж, я только на входящих свою компанию выстроила. Ес-

ли бы сейчас были исходящие, то я зарабатывала бы в три раза больше.

И у нас с ней был такой эксперимент. Она говорит:

– Давай ты мне настроишь активные продажи, а я тебе – процент от выручки?

И я согласилась.

Это был мой первый клиент вне найма. И я какое-то время, пока у меня созревала идея своего бизнеса, настраивала для нее активные продажи. Потом она мне еще клиента привела, через знакомых. Я им тоже помогла выстроить отдел продаж. Потом еще какая-то московская компания меня нашла.

Вот он, тот самый нюанс! Стоило Гале сделать пару проектов по постановке работы отделов продаж, как «какая-то московская компания» сама ее нашла. Понимаете, о чем я? То ощущение ненужности, которое посетило нашу героиню после ухода из JungleJobs – это всего лишь ощущение... Стоило начать что-то делать, как клиенты начали появляться сами собой.

А про бизнес эта подруга мне сказала:

– Давай, делай, это все легко, только кажется, что сложно, что не получится и страшно. Все получится! У тебя 100% получится.

В то лето я работала «сидя на двух табуретках», занима-

лась мини-консалтингом, то есть выстраивала отделы продаж, и одновременно мы втроем (с Лерой и Аней) прорабатывали историю с ремонтами, и ROOM TO ME уже придумывали.

Мы просчитывали бизнес-модель, финансовый план, думали, как это вообще все реализовать. Ведь мы в этом бизнесе – самозванцы, просто девочки, которым нравится делать ремонты. Мы же без технического образования, не знали ни СНиПов, ни нормативов, ничего. И, конечно, мы понимали, что потребуется какое-то время, чтобы во все вникнуть.

Вот такое было начало.

Как родилась идея сделать именно формат ROOM TO ME?

У нас было изначально три идеи, очень близкие между собой по смыслу. Первая идея была пойти от дизайна. Аня к тому времени уже ушла из «Сбербанка» и успела поработать в дизайне интерьеров. Она говорила: «Давайте делать дизайн!» Мы хотели делать типовые готовые дизайны под существующие типовые проекты домов. Но в дизайне, на мой взгляд, есть серьезные ограничения. Это не сильно масштабируемая история. Если у тебя заходит больше, чем 4 проекта одновременно, ты вынужден нанимать новых дизайнеров. Рост затрат прямо пропорционален росту доходов. И это путь в никуда.

Вторая идея была покупать квартиру, делать ремонт и продавать. Но это не про ремонт, а про недвижимость, и тут совсем другая ниша.

А третья идея – делать готовые ремонты. Тогда только-только появились подобные сервисы. В Москве таких было два: «Сделано.ру» и «Квадрим». В Питере похожий проект запустили братья Жилины. А вообще, такая модель бизнеса пришла с Запада. Там сейчас во всех сферах пакетные предложения есть и пользуются хорошим спросом.

Вот так начинался ROOM TO ME, к тому же, удача оказалась на моей стороне. Аня осталась без работы. Дизайнеры, с которыми она работала, уехали в Москву. Сказали: «Нам в Воронеже тесно. Мы поехали, пока!» И тут еще Лера увольняется, она работала в отделе закупок в крупной аптечной сети. Она звонит мне как-то и говорит:

– Я ухожу! Я больше не могу!

– А что такое?

– Там просто отдел из 15 человек. Они бумажки с утра до вечера перекладывают. Они вообще ничего не делают! Они просто делают вид, что работают. Я не могу так!

Лера тоже в никуда ушла.

Мы собрались вместе: «У кого сколько денег?» Сложили в кучку, и все, запустились, сняли офис. У Ани были клиенты по дизайну. Они как раз искали рабочих для своего ремонта. Они позвонили:

– Аня, нам нужен ремонт. Мы знаем, что твоя студия ди-

зайна не делает ремонт. Через кого можно?

– Вообще-то мы тут кое-что придумали. Давайте через нас.

И мы с ними договорились, что сделаем ремонт вообще без наценки, мы просто на них потестим идею. Нам самим было непонятно: как по срокам получится, сколько денег потребуется. То есть нашу первую смету мы считали по ходу выполнения работ.

Так мы на наших первых клиентах обкатали систему, им все очень понравилось. Потом они привели своих друзей, и понеслось!

Галя, как получилось сформировать такую команду, которая позволяет вам выдерживать высочайшие стандарты качества?

У нас было три этапа в части HR и работы с людьми.

Первый этап. Мы сначала подумали, что можем брать готовые бригады и просто за процент отдавать им своих клиентов. И это, естественно, не работает ни в каком виде от слова «совсем». Поэтому и на рынке ремонтов все так плохо: дальше начинается история про брат-сват, – они все повязаны друг с другом, один другого прикрывает.

Кроме того, нам казалось, что если есть звено прораба между нами и рабочими, то наша функция по «прорабству» может быть в каком-то усеченном варианте, то есть мы

не должны быть на стройке каждый день, потому что есть прораб и он нам отчитается. Но... ничего подобного. И так как нам пришлось постоянно ездить на стройку и контролировать процесс, естественно, встал вопрос: а зачем нам вообще прораб?.. Это была первая часть балета.

Второй этап. Мы решили сами формировать бригады. Мы выходили на рабочих напрямую и говорили:

– Есть объем работы. Берешься, не берешься?

Но они нас не воспринимали всерьез. Им прорабы нарисовали историю, что какие-то непонятные девочки, не из стройки, пытаются сами что-то сделать. У многих рабочих было предубеждение, они нас очень плохо воспринимали.

Но были и те, кто понял, что можно с нами работать, причем со 100%-ной оплатой. Их ведь постоянно прорабы «кидали» на деньги. А у нас очень четкая история в плане соблюдения договоренностей и оплаты, потому что мы с клиентом работаем по предоплате, значит, они гарантировано получают деньги. Все, кто у нас работает – самозанятые. Они такие радостные: могут и кредит, и ипотеку взять, потому что есть справка о доходах. Еще один плюс работы с нами: мы – бесперебойный источник заказов. Рабочие просто переходят с объекта на объект, вообще ничего не ищут себе.

Позже кто-то из них признался:

– Ну вы даете! Вы же «порвали» всех наших прорабов! Мы такого раньше никогда не видели – бабы стройкой рулят!

Третий этап называется «Любовь». Постепенно подобрались те люди, которые готовы отвечать за то, о чем мы договорились, делают все четко. И сейчас у нас есть постоянный состав, 23 человека, которые переходят с объекта на объект. Они обалденные, просто красавчики! Во-первых, они сами друг у друга ремонт делают. Это одна из наших любимых историй, которую мы из уст в уста передаем. Для меня это – высшая похвала. А во-вторых, нашего маляра Витю все называют исключительно Витюша. Он часто сокрушается:

– Девочки, да это же какой-то ужас! Они сделали не по стандартам ROOM TO ME! Так нельзя работать! Надо их четвертовать!

Это так круто, что рабочему не все равно. Они не делают «лишь бы сделать». Костяк сложился душевный. Мы, когда сдаем объект, буквально ночуем там вместе с рабочими, и они понимают, что мы не просто чайка-менеджмент: прилетел, покаркал, улетел. Они видят, что мы в одной лодке: если надо, то все делаем. Ради благого дела и кофе привезем, и пирожком угостим.

А еще у нас есть фишки, которые для них просто космос. Когда мы для них в начале работ на объекте привозим шкафчик тканевый – где переодеться, маечки им выдаем корпоративные, чайничек, раскладную табуретку, сразу для них устанавливаем черновой унитаз. Это мы с тобой понимаем, что такое клиентоориентированность, а для них это шок культурный. Они раньше даже не представляли, что та-

кое может быть.

Нам с рабочими глобально повезло, я считаю. А с другой стороны, мне кажется, мы их форматируем. То есть если они не готовы, чтобы все было по-честному, правильно и красиво, то они просто сами «отваливаются».

Когда Галя рассказывает о своих рабочих, я вижу, как она гордится созданным коллективом, как горят ее глаза в этот момент. И я ловлю себя на мысли «Хочу, чтобы именно такие люди сделали ремонт в моей квартире!»

Расскажи, что было самым сложным на этом пути?

Да все сложно. Первое самое сложное – перебороть свой страх. Вот просто взять вдохнуть, выдохнуть и нырнуть. Это касается и ухода из найма, и любого нового проекта. То есть надо как-то абстрагироваться от сомнений: получится – не получится, что подумают, что говорят, – совершенно не важно.

Скажи, а синдром самозванца вас не преследовал? Собрались три девочки: одна из закупок, вторая – недавно из «Сбербанка», третья – умеет ставить продажи и развивать проекты... Опыта в стройке не было ни у одной.

О, синдром самозванца 100% был! У меня он тянулся очень долго. Я еще полтора года отсиживалась в тени, и никто не знал, что это и мой проект.

Да, я помню нашу с тобой встречу в то время. Ты воодушевленно рассказывала о твоих знакомых, которые открыли классный бизнес – ремонты под ключ.

Я сейчас вспоминаю себя, и мне самой смешно. У меня был кризис идентичности. Я до ROOM TO ME много лет проработала в HR-среде, чувствовала себя в ней как рыба в воде, и все меня знали. И вдруг ремонты!

И когда меня спрашивали: «А чем ты занимаешься?», я задумывалась: как бы сказать правильно? Вот скажу – ремонтами, ты себе кого представляешь? Ну, девочку с малярным валиком в руках. И у меня сразу картинка в голове: я стою и скребу стены шпателем.

Да, у меня был комплекс, я очень сторонилась самопродвижения. И сначала во всех статьях и интервью выставляли фотографии Ани или Леры. А потом в какой-то момент меня перещелкнуло. Наверное, это связано с чередой удач.

Мы делали ремонт Андрею Еренкову – главному архитектору Воронежской области. Совершенно случайно мы с ним познакомились на одной из выставок, и он спрашивает:

– Чем занимаетесь?

– Мы ремонты делаем.

– О, а мне нужно!

Мы с ним подружились, и даже после ремонта часто встречаемся и общаемся. Он такой положительный и вдохновляющий герой в нашей истории.

– Девочки, – держит нас за руки, – девочки, вам надо всем-всем-всем рассказать про ваш ROOM TO ME! Почему про вас не знают?

Он так это от души сказал! И я в какой-то момент поняла, что я же не делаю чего-то стремного. Мы предлагаем реально очень крутой продукт. Настолько крутой, что каждый раз, когда мы завершаем ремонт, я захожу и ловлю себя на мысли: «Я бы здесь жила». Причем это и хрущевки, и какие-то малоэтажные дома, и квартиры в высотке на двадцать четвертом этаже. И почти с сожалением вздыхаю: «Жалко, что это не моя квартира».

Да, вот эти слова Андрея мне очень запали: «Почему про вас не знают? Что же вы всем не расскажете?» И я начала с гордостью говорить о том, что мы делаем, и показывать: вот фото, вот видео, а вот Instagram. Когда у себя начала ремонт делать, выкладывала: «Вот, посмотрите, как ребята мои делают». И я поняла, что это был совершенно тупой загон, выдуманный мною, он жил в моей голове. Он вообще не имел отношения к действительности.

Помню, я как-то делилась с друзьями:

– Ну как же так? Я вроде про продажи, про HR, про маркетинг, а тут вдруг ремонт.

А друзья мне говорили:

– Галь, ты поднимаешь проекты. Какая разница, какие?

Твои факапы, поделись.

Девиз «слабоумие и отвага» – это про меня. Я не тот, кто семь раз отмерит и один отрежет, я скорее – «ввязаться в бой, а там будь что будет». Первый ответ, который рождается – все мои большие факапы еще впереди.

Факап первый.

Галя на четвертом курсе университета выигрывает Потанинскую стипендию. Тогда, по условиям Потанинских стипендий, всех стипендиатов вносили в базы данных крутых московских работодателей.

Приезжает в Воронеж делегация из компании British American Tobacco. Проводят трехдневный конкурс среди стипендиатов. Ролевая игра, интеллектуальные, вербальные, математические тесты, проверка общей эрудиции. Если ты прошел это трехдневное тестирование и личное собеседование, тебя отправляют в зарубежную стажировку по всем филиалам BAT во всем мире. И дальше, внимание – ну не дура ли я?! – я прохожу все этапы, и мне говорят:

– Галя, мы готовы тебя брать. По условиям этой стажировки, ты переезжаешь в Москву, квартиру мы тебе оплачиваем (а я всего лишь на 4-м курсе ВГУ!). Зарплата будет

40 000 плюс международные командировки.

А я тогда встречалась с мальчиком, и он сказал мне:

– Галя, как же ты от меня уедешь? Это же конец нашим отношениям. Ведь я не могу бросить аспирантуру...

И что, ты думаешь, я сделала? Конечно же, я никуда не поехала. Ну не дура ли я была? Сейчас думаю: как вообще я могла сопоставить эти несоизмеримые категории? Но, кто знает, может быть, так было правильно?

...Я все время об этом думаю и воспринимаю это как совершенно неправильное решение. Оно не было продиктовано ничем, кроме соплей моего молодого человека. К слову, мы вскоре расстались. Я себя ругаю за это, это было очень глупо. Кстати, из-за него я еще и в Америку не поехала. То есть через полгода после того, как я отказалась от ВАТ, у меня и документы были поданы на вторую поездку в Америку, и собеседование в посольстве я прошла, и он то же самое мне сделал, а я зачем-то опять его послушала.

Из этих ситуаций я сделала вывод, что не надо никого слушать.

Да, в юморе и самоиронии Гале не откажешь. Немногие умеют так отнестись к своим провалам.

Факап второй.

Когда я работала в «Бигл», у меня родилась дочка, и я пошла в небольшой двухмесячный декрет. Но за эти 2,5 меся-

ца я успела дома заскучать.

Чувствуете? Если вы за два месяца декретного отпуска успеваете заскучать, возможно, впереди вас ждут грандиозные проекты!

Шел 2014 год, Instagram только-только появился. Я сидела в нем целыми днями, листала фотографии скандинавских интерьеров – они мне так нравились. В какой-то момент у меня щелкает в голове, и я думаю: боже, что я творю? Я в день трачу два часа на сидение в Instagram и разглядывание картинок. Зачем я это делаю? Если бы я сейчас в Instagram продвигала любой аккаунт, что угодно, любой бизнес, – я бы уже озолотилась, потому что я трачу два часа в день, а это дофига.

Теперь представь, до чего додумывается только что родившая женщина с малышом на руках. Задает себе вопрос: «Блин, а что мне вообще нравится? Мне очень нравятся ремонты, интерьеры, мне очень нравится Икеа. Почему же Икеа нет в Воронеже? Есть же сайт заказов Икеа, который возит за процент товары из Москвы в Воронеж, а у меня есть машина».

Я по-быстрому регистрирую группу. Сама думаю при этом: «Надо посчитать, выгодно – невыгодно. Ну ладно, я пока группу запущу, зарегистрирую, буду постить какие-нибудь картиночки и писать, что привезу из Икеа все что угод-

но за 15%. А пока аудитория подтянется, я придумаю что-нибудь».

И что ты думаешь? На первой же неделе меня заваливают заказами. Вопрос «что делать?» не стоит. Я прыгаю в свой Cobalt (а он меня за семь лет ни разу не подвел), оставляю ребенка бабушке, – сумасшедшая совершенно мамаша. И вот я мчусь в субботу в 4 часа утра в Ikea (500 км от Воронежа до Москвы – сущая ерунда!), набираю по списочку товары и засовываю в свою машину. К вечеру субботы я дома. Кормлю ребенка грудью, как полагается, а все воскресенье развожу эти заказики по всему городу. Сейчас мне кажется, что это было какое-то безумство полнейшее, но это все существовало три года! И три года параллельно с тем, что я была крутым и модным директором в «Бигл», по выходным я была челноком!

Галя так смешно сама себя критикует, но по ее глазам я вижу, какой кайф она ловила от такой жизни!

А зачем это тебе было нужно?

Я не знаю! Я просто сумасшедшая. (*Улыбается.*) Мне казалось, что там очень много денег может быть. Мне казалось, это будет супер-пупер предприятие. И я там действительно зарабатывала деньги. В какие-то лучшие времена у меня получалось от 30 до 50 тысяч рублей в месяц, при том что я

все это делала «левой пяткой» в два выходных дня.

Потом выросли объемы, и я сняла офис, наняла девочку, которая заказы принимала, и водителя, который на Газели гонял в Ikea.

Клиентов и заказов стало больше, оборот был вообще какой-то неподъемный. Я доросла до трехтонника, представляешь? Мы возили Ikea трехтонником. Объем был где-то миллион в неделю, но денег не было вообще. Мой второй муж какое-то время помогал мне с этой Ikea. Носил шкафы... Жесть! А потом он сказал:

– Галя, сколько можно докладывать денег в твое предприятие? Может быть, хватит?

Но это меня не остановило. Я упорно продолжала, веря в успех предприятия, до тех пор пока Ikea не запустила доставку онлайн. Когда они объявили, что будут через «Деловые линии» доставлять по всей России, то тут я «схлопнулась». Вот, это второй глобальный факп.

Причем я сейчас спрашиваю сестру, мужа, бабушку:

– Слушайте, ну ладно – я дура, но вы меня зачем поддерживали в этом? Вы зачем это делали?

Наверное, они видели твои горящие глаза и верили в твой успех?

Скорей всего да, но сейчас я не понимаю, почему меня никто не остановил и не сказал: «Галя, это дурь!»

Такого текста я не слышала ни разу. Я с горящими глазами твердила:

– Ребята, сейчас все будет!

И они верили. Вот это обратная сторона того, что тебе верят, даже когда ты делаешь полный бред. Но никто не отрезвил, никто за плечи меня не потряс и не вразумил.

Галя, что тебя драйвит в твоих проектах? Почему ты думаешь, что это будет тебе интересно через 5 лет? Тебе не надоест делать ремонты до пенсии?

Во-первых, задач очень много. Вот есть какие-то блоки: финансы, стратегия, HR, маркетинг, продажи, производственный блок, закупки – и я по кругу двигаюсь от одного блока к другому.

Я вот так себе представляю. Вот тут вот течет – ты пошел подлатал, посмотрел, раскрутил, нанял людей, посоветовался, взял консультацию, поработал, наладил. Вот тут течет – ты туда побежал и все это настраиваешь. И ты не в рамках какой-то одной задачи... Ну то есть ты не сидишь в одних штанишках, которые стали тебе малы, а ты постоянно их меняешь.

Но есть один момент. Я совершенно не руководитель. Я предприниматель. И от всего, что касается операционки, когда уже все процессы поставлены и все работает, меня начинает потрясывать. И вот сейчас опять началось. *(Смеется.)*

Мы вычистили многие процессы, уже и регламенты написаны, и инструкции есть, блоки прорисованы, орг. структура есть. Сейчас ERP в какой уже раз дорабатываем, и я понимаю, что меня уже полгода как колбасят новые идеи: «А давайте вот туда? А теперь вот эта новая идея? А еще мы можем рядом с этим бизнесом сделать вот такой бизнес, они очень логично друг в друга встраиваются».

И я тем самым начинаю отвлекать мои светлые головы на какую-то ерунду. То есть это не ерунда, это ряд новых проектов, каждый из которых можно потестить, и из того, что выстрелит, сделать новый бизнес, совершенно точно. С финансовой раскладкой, с пониманием рынка, объема, доли всего. Но не текущими сотрудниками. Вот это явно надо делать новой командой и какими-то новыми людьми, потому что я сейчас всех отвлекаю.

Что посоветуешь из сегодняшнего дня той Гале, которая стоит на старте?

– Классный вопрос!

«Just do it».

У меня только одно слово – быстрее. Все то же самое, но быстрее, чтобы нигде не притормаживать. Мало того, что решиться надо, но потом надо бежать! Могло бы быть быстрее, могло бы быть больше, точно. Очень много было «затупов», каких-то сомнений: а вдруг? А что скажут? А как по-

думают? А как посмотрят? А наверное, мы еще маленькие. «Не пойдем к застройщику, мы еще маленькие». Надо брать и делать, а там – будь что будет.

Алла Рам

Из физиков – в лирики

Сегодня Алла Рам – коуч по ценностям и смыслам, арт-терапевт, игропрактик и просто фея доброй атмосферы. Мы знаем друг друга еще со школьных лет, наше знакомство началось на заседании районного комсомольского штаба «Ровесник». Звучит это скучно и протокольно, тем более что собирались мы в здании райкома партии. Но там было круто! Песни под гитару в орлятском кругу (и не только комсомольские), организация массовых мероприятий для выездных лагерных сборов, планирование конкурсов, дискуссий... Жизнь там была ключом! И Алла была одной из наших «заводил», всегда с гитарой, с озорной улыбкой и неизменными кудряшками.

Как думаешь, твоя активная комсомольская юность повлияла на твой карьерный путь?

Действительно, все идет со времен школы. Мы же проводили в школах всякие воскресные мероприятия, мы это все придумывали. Мы собирались, генерировали идеи, проводили обучающие встречи... Фактически, мы сами организовывали эти сборы – «Искра», «Эврика». Мы придумывали, как

это будет от начала и до конца, все эти события, учебные программы, вечерние мероприятия – то, что сейчас называется «лидерские смены», мы это делали еще фиг знает когда.

Алла, ты ведь училась на физфаке. Откуда появились рисование, фестивали, игры – все то, чем ты занимаешься последние несколько лет?

Как это часто бывает, в школе есть любимая учительница, на которую ты западаешь. Благодаря любви к этой учительнице тебе нравится ее предмет. В старших классах у нас была потрясающая учительница по физике. А поскольку я училась в маленькой школе, учителя часто вели несколько предметов одновременно. И наша учительница физики преподавала еще черчение и рисование. Представляешь, какой букет? И в моем случае все это собралось впоследствии: и физика, и ИЗО, и даже черчение пригодилось – в виде сакральной геометрии.

Уже спустя много лет я поняла, что эта учительница оказала на меня огромное влияние. Именно то, что в ней спокойно и очень органично сочетались чувство вкуса, чувство ритма, чувство прекрасного, и при этом она могла очень красиво физику объяснять, понятно и доходчиво. И физика, и лирика в ней прекрасно уживались. И оказалось, что во мне тоже рядышком уживаются и физика, и рисование; одно другому не противоречит.

Именно благодаря этой учительнице ты пошла учиться на физфак?

Да, именно так случился физфак. Я окончила школу с золотой медалью, сдала всего один экзамен (физику) и поступила.

А там началась другая жизнь – студенческая! Стройотряды, капустники, день студента, день первокурсника. Ну я же не могла мимо пройти! Начались новые движухи, я стала общаться с большим количеством людей, и это были не случайные люди, а близкие по духу. Все они были из той же комсомольско-педотрядовской среды: «Искра», «Эврика», «Комс-орг».

И тут началась другая история, не совсем карьерная: я замуж быстро вышла, родила сына, и доучиваться пришлось, уже будучи мамой.

Я как сейчас помню, четвертый или пятый курс, сдаю зачет по английскому, залетает в кабинет мой маленький Леха, ему всего два с половиной было, и говорит: «Мам, ты скоро?» Преподавательница растаяла и тут же поставила мне зачет. Это был единственный раз, когда сын помог мне сдать экзамен.

Ты работала по специальности после универа?

Да, шел 1991 год, перестройка в самом разгаре, но в вузах еще действовала система распределения выпускников, и я попала в закрытый военный институт, где проработала целый год. Там было очень тоскливо. Представляешь, сколько энергии во мне бурлило, сколько желаний самореализоваться, как хотелось движухи? А рядом со мной работали взрослые и скучные дядечки, которые перекладывали бумажки, вели какие-то научные дела, и я поняла, что самое лучшее дело – уйти в декрет.

На мой взгляд, это были типичные карьерные вехи в Советском Союзе: институт, распределение в престижное место, декрет. У меня зарплата была сто двадцать рублей, а у обычного молодого специалиста в те времена было сто – сто десять. «Она работает в „Пентагоне“» – это круто звучало! Мне повезло, но я так не считала. Мне хотелось идти своим путем. А перекладывание бумажек за хорошую зарплату не зажигало и не грело. Не мое.

Все сложилось. Мы хотели второго ребенка. И, уходя в декрет, я понимала, что уже не вернусь туда.

Это было такое время интересное: разворачивалась рыночная экономика, стали появляться новые предприятия, и наши однокурсники сообразили бизнес на троих, начали заниматься оптовой торговлей. Им был нужен человек, который грамотно и адекватно разговаривает с людьми, и они меня позвали помощником на телефон.

Я пошла работать к ним на маленький склад в гараже, ку-

да привозили товар, а потом развозили его по магазинчикам. Потом они сняли маленькую комнатку, поставили факс, купили мне компьютер, и я помогала им: отвечала на телефонные звонки, принимала заявки, люди приезжали-уезжали, забегали попить кофе, оставляли какие-то бумажки – я начинала как секретарь. Это была моя первая коммерческая работа. И это было очень круто, я зарабатывала 500 баксов.

Да, это было реально круто! А что это за компания была?

Она называлась «Семь холмов».

Слушаю Аллу и удивляюсь, насколько тесен мир. Я тоже работала в этой компании 10 лет спустя, когда она уже стала крупной региональной фирмой с федеральными контрактами. Так вот, у нас из уст в уста передавали историю об учредителях, которые начинали бизнес в гараже и развозили товар по киоскам сами, в больших сумках, на троллейбусе.

Я проработала там шесть или семь лет. За это время компания выросла сильно, и моя карьера – в унисон с ней. Уходила я с должности финансового директора крупного холдинга, в котором было семь филиалов и головная компания.

А ты как-то училась, чтобы расти вместе с «Семью холмами» в таком направлении экономическом? Ты же была физиком?

Да, я радиофизик по образованию. Начала работать секретарем. Когда компания стала расширяться, я возглавила операторскую службу. У меня всегда хорошо было с техникой, я могла с таблицами и программами быстро осваиваться. Моя служба набивала накладные, готовила документы на развоз, принимала заказы.

Потом, когда компания выросла в холдинг, когда у нас появились филиалы и головная компания, к нам пришел новый финансовый директор. На эту роль пригласили женщину – переселенку из Казахстана с опытом работы в очень крупной компании. Мне предложили перейти к ней в новый финансовый отдел. И именно эта женщина меня всему и учила. Когда она сама пошла поучиться на МВА, рассказывала всякие смешные эпизоды про то, как преподаватели по финансам задавали ей кучу вопросов и советовались с ней. Она была практик, а эти преподаватели – теоретики. Спустя несколько лет, уходя из компании, она меня оставила вместо себя. При этом именно тогда она мне вдальблывала в голову одну мысль: «смотри всегда в корень». Люди могут говорить одно и то же слово, но подразумевать совсем разные вещи.

Тогда она мне прям вложила в голову вот это «зри в корень» и «разбирайся в самой сути». И это очень важная тема

была. Вроде как про финансы, но и не совсем про цифры. Уже потом, когда я поступила на президентскую программу по специальности «Менеджмент», многое из того, чему учил меня мой финансовый директор, встало на свои места.

А почему уходила оттуда?

Во-первых, это была мужская среда, мужская компания, и должность начальника финансовой службы была пределом возможного. О горизонтальных карьерных перемещениях тогда еще никто даже не говорил. Смена деятельности в рамках одной организации, открытие новых направлений – на тот момент не было таких вариантов. Дальше просто некуда было двигаться, я достигла потолка, а мое нутро, оно хотело расти и развиваться дальше. И потом, в жизни есть определенные циклы, шесть-семь лет. Я шесть лет проработала в этой компании, и нужно было выходить на новый виток.

А во-вторых, супруг меня подбил. Он как-то сказал:

– Смотри, можно продавать программное обеспечение, взять дистрибьюторство.

А мне вообще это было непонятно, абсолютно незнакомая для меня сфера.

– Ну хорошо, – говорю, – давай попробуем.

Я начала смотреть, что происходит в регионах с этим программным обеспечением, кто его продает, кто покупает. А там шесть дилеров. Думаю: «Блин, господи, зачем это нуж-

но? Эта конкуренция?» И хорошим уроком для меня было то, что, когда мы стали заниматься дистрибьюторством, выстраивать свои каналы продвижения, я поняла, что не так страшен черт, как его малюют. Да, в списке потенциальных конкурентов было шесть дилеров, но выяснилось, что один уже бросил этим заниматься, другой мало что делает, третий – обслуживает только свою постоянную клиентуру, четвертый тоже не такой уж и конкурент... И оказалось, что особо не с кем было толкаться.

И снова мы с вами встречаем тот же рецепт успеха: «Не так страшен черт, как его малюют». Стоит начать делать, разбираться в продукте, в рынке – и появляются варианты продвижения, способы развития. Смотрите, что было дальше.

Мы зарегистрировали компанию и очень быстро стали лидерами по этому программному продукту. Дальше пошел разговор: «А что еще взять? Как расширять продуктовую линейку?» И это при том, что я ничего на тот момент не понимала в программном обеспечении. Понятно, что я работала финансовым директором, и делала бюджеты на семь филиалов в Excel, но я была совершенно далека от компьютерных программ.

А в 2004 году, спустя три года после ухода из «Семи холмов», у меня появилось еще одно направление. Я очень силь-

но загорелась CRM-системами. Я изучала рынок программного обеспечения, и мне эта тема запала в душу. Я увидела, что это очень модернистское направление, впереди идущее. Автоматизированное ведение клиентской базы с полной историей клиента. Когда я устраивала семинары для продвижения этого принципиально нового продукта, участники подходили ко мне, пожимали руку и говорили:

– Слушай, это, конечно, круто все, но это для них там, на Западе. Классно, что ты про это рассказываешь, но куда нам, русским людям, все эти западные штучки?

Примерно такая реакция была. А я была белая ворона, которая говорила:

– Ребята, посмотрите, как это важно! Без этого жить скоро будет невозможно.

Это был 2004 год, и на меня очень странно смотрели.

Я помню, как мы с тобой встретились на какой-то выставке, и ты мне тогда рассказывала как раз про эти CRM-системы. Я тебя слушала и ловила себя на мысли, что я вообще не могу понять, о чем ты рассказываешь. Я понимала, что это очень крутой интеллектуальный продукт, но как его приложить – это было за пределами сознания.

Вот именно! И у меня все время так. Я недавно услышала новое слово «трендсеттер». Это человек, который видит

тренды, улавливает новые тенденции и понимает, что это важно. Начинает про это всем рассказывать, но так как он видит это раньше других, то в глазах людей он выглядит городским сумасшедшим.

Я слышала, что Водолеи часто бывают такими носителями новых идей. А ты кто по гороскопу?

Я Козерог, поэтому если есть какая-то задача... то я просто пру туда, не сворачивая. В 2004 году мы создали тренинговую компанию «Интеллект сервис» для Сергея (*первого супруга Аллы*), я запустила CRM-направление для себя. У меня тогда такой период был: я многое успевала одновременно: двое детей, семья – все это никуда не делось. У нас бабушки вечерами сидели с детьми. Утром я ехала на работу, а вечером – на занятия. К вопросу о том, какими силами все удавалось, есть веселая история. В 2001 году после первых экзаменов на «Президентке» мы пошли отпраздновать это событие. Выпили по рюмашке чего-то, вышли на улицу, и я в обморок упала. Меня одноклассники ловили.

Неудивительно. Я, когда оценивала Президентскую программу для себя, не рискнула пойти на нее, потому что учиться пять дней в неделю по вечерам, да еще и субботу полдня – я бы не вытянула.

Перечитываю запись нашей с Аллой беседы и вижу еще один способ круто поменять свою жизнь. Выкладываться на всю катушку, что бы ты ни делал. Ресурсы и помощь приходят по мере твоего продвижения к цели. Силы откуда-то берутся сами собой.

Я сейчас вспоминаю и не могу дать себе ответ, как это было возможно – в таком режиме прожить. Откуда была такая энергия?

Вот. Так мы и развивали наши 3 направления бизнеса. А в 2008 году, когда у нас развод случился, мы разделили компанию. Это оказалось не так уж сложно, потому что тренинговое направление было Сережей сделано, с ним и осталось, а CRM и софт были изначально мои и, соответственно, со мной остались. Масса оргвопросов: общий секретарь, общий бухгалтер на два юрлица, общий офис, общая сеть, – все это было решаемо. Для меня всегда была очень значима тема партнерства. Я считала особенно важным корректно разойтись, если прекратились отношения.

Когда мы расходились и разделяли компанию, мои сотрудники только через месяц поняли, что происходит. Понимаешь? Месяц! Я так все выкручивала, что мы просто решали рабочие вопросы. И когда через месяц один из сотрудников задал мне конкретный вопрос о нас с Сергеем, я сказала: «Да, мы расходимся». И это не особо потрясло наших коллег, потому что все происходило максимально бережно.

Это особенность Аллы – грамотно выходить из устаревших отношений, из работы, которую переросла, или из бизнеса, который перестал дарить драйв. На мой взгляд, это то, что помогает ей двигаться вперед, не застревать в отработанном и пережитом.

Несколько лет я наращивала мой бизнес по продаже CRM. А потом 2009 год, кризис, и я была на грани. Непонятно, что делать, остановились проекты, перестали поступать платежи, фактически не было средств на то, чтобы содержать компанию, платить зарплату, оплачивать офис.

Я подумала: «Ну, надо сотрудникам честно сказать о том, какое у нас положение складывается». Я пришла в офис, собрала всех:

– Вот так и так, буду говорить все, как есть. Многие из вас понимают, что сейчас происходит в экономике, кризис коснулся и нашего бизнеса. Клиенты нам не платят. Вы вольны принять решение, я не обижусь, если пойдете искать новое место. Я понимаю прекрасно, что у многих семьи, обязательства и разные обстоятельства.

На что мне несколько человек сказали:

– Слушай, но были какие-то задачи, которые давно откладывались. Сайт переделать, еще что-то... Давай мы пока этим займемся? Пока штормит.

Всегда находились доброжелатели, которые говорили:

– Да им некуда было идти, твоим сотрудникам. Везде плохо было.

Они правы, но лишь отчасти. Если бы отношения в моей компании были совсем хреновые, то люди бы просто развернулись и встали на биржу. А у меня несколько ключевых сотрудников сказали:

– Давай мы пока порешаем те задачи, до которых раньше руки не доходили.

И сели переделывать и улучшать сайт, что-то с базой данных доделывать.

Слушаю Аллу, а по спине – мурашки. Потому что в моей карьере не было владельца бизнеса, который в трудные времена мог прийти к своей команде и честно говорить с людьми о проблемах. Завидую ее сотрудникам. Им повезло с капитаном корабля!

Проходит всего два месяца, и в августе мы заключаем достаточно хороший контракт, который дает нам денег и большой объем работ, сразу на несколько месяцев. Он был гораздо больше, чем наши обычные проекты. И все, у программистов есть работа, появились деньги на развитие. И я не знаю, что развернуло ситуацию в нашу пользу. Не нам решать, как звезды сходятся, но фактически этот проект был прорывным, он был принципиально более сложным, чем то, что мы раньше делали.

Мне кажется, этот рецепт успеха можно сформулировать так. Когда бизнес в кризисе, когда кажется, что проблемы не решаемы, разговаривай со своей командой и продолжай делать начатое.

А дальше меня позвали в партнерство двое московских «дядек», они предложили объединиться. У них была в Москве компания внедренческая. Им нужна была помощь в определенных моментах, у меня были ресурсы для решения, более дешевые, чем в столице. В IT-проектах это нормально – задействовать людей, которые живут в разных городах, работая удаленно, решая совместно крупные задачи, программируя части общего целого.

Мы объединились, и это был следующий виток развития. Я стала кататься между Москвой и Воронежем, у меня появились еще более глобальные проекты. Я в Москве сделала несколько продаж, и это были крупные контракты. В Воронеже просто нет таких клиентов. Это были совсем другие бюджеты, работа по каждому из них длилась более полугода.

И я уже предчувствую какой-то подвох...

(Алла улыбается.) Да. В это время звезды сошлись совершенно особенным образом, Венера пришла в какой-то дом... И, как мне и обещали астрологи, начался мощный пе-

риод творческих проектов.

Дело было так. Мы едем с моим московским партнером Петровичем на переговоры. Возле метро нам суют бумажку, такую красивую, приглашают на занятия по рисованию. А Петрович тоже не чужд творческим штукам, говорит:

– Ну что, Анатольевна, пойдем?

Я говорю:

– Да, пойдем сходим вечером.

А он старше меня, седой уже дяденька. У нас с ним очень хорошие отношения. По-отечески он так ко мне относился. И мы пошли с ним на эти уроки по рисованию, ему понравилось, мне понравилось. Ну и, как ты понимаешь, «лед тронулся», ничто не случайно.

Слушаю и удивляюсь причудам судьбы. Интересно, а если бы не эта бумажка у метро, как сложилась бы карьера Аллы дальше?

Тогда я поняла, насколько сильно меня штырит от рисования, и начала вести такие же занятия сама. У меня в Воронеже сразу несколько групп собралось. И народ в восторге! Многие до сих пор вспоминают эти классы по рисованию и говорят:

– Тогда на твоих встречах я позволила себе рисовать. Я разрешила себе снова творить.

Это действительно для многих было прорывным.

Я до сих пор жалею, что тогда не попала на твои занятия.

А параллельно у меня проекты в Москве шли, я приезжала туда на несколько дней, решала рабочие вопросы и уезжала обратно в Воронеж.

Я еще обнаружила вечерние курсы по живописи. Стала туда ходить. Потом появилась восточная живопись со своей философией, китайская живопись, тут меня совсем накрыло. В общем, я попала в очень интересную студию. Стала там заниматься и однажды разговорилась с парнем, который организовал эту студию, говорю:

– А я тоже хочу вести такие занятия.

А он мне:

– Да пожалуйста! Походи неделю к разным преподавателям, посмотри, кто как работает. Постажируйся.

И в тот момент мне стало понятно, что очень трудно сочетать управление моей компанией в Воронеже, переговоры с ИТ-клиентами в Москве и рисование. В очередное утро я проснулась и поняла, что сидеть на этих двух стульях очень трудно.

Я пришла к своим московским партнерам:

– Мужики, надо поговорить. Я хочу выйти из этого бизнеса и прекратить эту деятельность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

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