

Наталья Франкель
Дарья Манелова

я создала бизнес

баланс между семьей и любимым делом



**Дарья Манелова
Наталия Франкель
Я создала бизнес
Серия «МИФ Креатив»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51372512

Дарья Манелова, Наталия Франкель. Я создала бизнес. Баланс между семьей и любимым делом: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2020

ISBN 978-5-00146-320-7

Аннотация

Как успешные женщины строят свою жизнь? Как они успевают совмещать семью, детей и собственный бизнес? Как строят свой рабочий процесс и управляют командами? На все эти, а также многие другие вопросы есть ответы в этой книге. Она придаст женщине уверенности в собственных силах, предложит практические советы по организации личного и рабочего времени, подскажет, как выбрать «то самое» дело, и откроет еще множество секретов успешного бизнеса с женским лицом.

Содержание

Введение. Что такое мужской и женский бизнес (Дарья Манелова)	5
Глава 1. Начало начал	13
Первые шаги (Дарья Манелова)	13
Мотивация и страхи (Наталья Франкель)	31
Конец ознакомительного фрагмента.	35

**Дарья Манелова,
Наталья Франкель**
Я создала бизнес
*Баланс между семьей
и любимым делом*

Издано с разрешения авторов

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Дарья Манелова, 2020

© Наталья Франкель, 2020

© Издание. Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2020

* * *

Введение. Что такое мужской и женский бизнес (Дарья Манелова)

*It's a man's, man's, man's world.
But it wouldn't be nothing, nothing without a woman
or a girl¹.*

Традиции бизнеса и карьерной успешности у женщины в России нет.

Вспомните хотя бы один пример из кино, литературы или любого другого вашего информационного бэкграунда, где есть успешная женщина – и она:

- а) не синий чулок;
- б) счастлива в работе и в семье;
- в) не баба-бомба;
- г) не жена олигарха.

Вспомнили, м-м?

Обычно говорят, что кино и литература чаще всего демонстрируют основные стереотипы, присущие обществу. Неужели у нас нет успешных женщин? Почему их не видно? Как они строят свою жизнь? Как успевают и совмещают семью, детей и свое дело? Как строят свои бизнес-процессы и

¹ Строки из песни Джеймса Брауна и Бетти Джини Ньюсом: «Этот мир – для мужчин, но он ничего не стоил бы без женщины или девушки». Композиция вошла в список «500 величайших песен всех времен».

управляют командами?

Я вижу много примеров, когда успеть все – это не достижение, а повседневная реальность. Про эту реальность мы и хотели бы поговорить с вами дальше.

Большая часть современной деловой литературы относится к одной из двух категорий – или это привычные книги, для которых в принципе не важно, кто их будет применять, они просто не зависят от гендера; или мотивационные книги: о бизнесе, саморазвитии, лидерстве и принятии решений. И вот эта категория книг в основном пишется мужчинами для мужчин.

Большинство практических лайфхаков из таких книг отлично сработают для свободного мужчины, но вообще неприменимы для женщины, у которой кроме бизнес-проекта есть еще проект «дети» и проект «семья», где тоже нельзя все пустить на самотек.

Как только ты чувствуешь, что окружение тянет тебя вниз – меняй окружение полностью и в один момент.

О, серьезно? И перестать звонить маме подруги сына и договариваться, чтобы дети погуляли вместе, только потому, что этот звонок выливается в обсуждение всех знакомых на полчаса? Сыну сказать что? «Прости, твои друзья тянут меня назад – я не готова с ними общаться?»

Переезжай в Москву, назначь сто встреч на два месяца, изучай новых людей.

Мой процесс по перевозке детей в Москву занял почти

год: это школа, детские кружки, жилье, поликлиники и прочее, и прочее. Первый месяц в Москве я была измотана настолько, что просто сократила все коммуникации и проекты. Сто встреч за два месяца? Звучит шикарно, но как быть при этом с неизбежными детскими простудами каждый сезон или утренниками в детском садике?

Конечно, книги с такими советами мотивируют, а если их выполнить, то, вероятнее всего, и в самом деле на новый уровень в развитии и бизнесе выйдешь. Это отличные советы. Их проблема только в том, что они бесконечно далеки от реальности женщины, которой, кроме своего проекта, нужно еще время и пространство в жизни на себя, детей, семью и других близких.

Неужели в таком случае невозможно создать собственный бизнес? Если я не могу следовать всем этим рекомендациям, то все? Мой проект обречен, и никогда мне не выйти на международный рынок, не заработать миллион или не найти лекарство от рака?

Разве правда, что в жизни может быть только один фокус и он должен быть на бизнесе?

Нет, нет и нет. Наш опыт, опыт наших знакомых, друзей, да и всего нашего окружения доказывает обратное.

Существует принципиально другой подход к ведению дел. Более спокойный, уравновешенный и гармоничный. В этом подходе между расписанием командировок стоит детская линейка, а между встречами – прогулка по лесу с санками.

Для большинства женщин бизнес – это больше, чем зарабатывание денег: это средство самовыражения, отдушина и любовь к своему делу. Часто деньги тут вторичны.

В этой книге мы поделимся своим опытом, своими инструментами, которые помогают делать проект успешным и процветающим, несмотря на отсутствие этого жесткого достигаторства, присущего мужскому бизнесу.

Стоит ли вообще делить бизнес на мужской и женский?

Часто говорят, что женский бизнес менее амбициозен. В той нише, где мужчина ставит цель на оборот миллион долларов в месяц, женщина мечтает о трехстах тысячах прибыли, и похоже, что это гендерная история.

Мужчина заходит в бизнес, как на войну.

Женщина стремится преобразовать пространство вокруг себя.

Подход действительно разный, цели разные, методы решения задач разные.

Но бизнес – это бизнес. Процесс остается таким же, и одни и те же стадии проходят все, вне зависимости от пола. Идея, тестирование, продукт, делегирование, автоматизация и т. д. – это не имеет гендера, и совершенно не важно, кто у руля компании.

Однажды я беседовала с руководителем крупного холдинга, у которого в управлении более 50 компаний (в основном это услуги – HoReCa). Одна из его идей по управлению мне очень запомнилась. Он сказал: «Я люблю нанимать на то-

новые исполнительские позиции женщин, оставляя стратегию себе. Женщины тщательнее и аккуратнее в том, что касается бизнес-процессов компании».

Эта мысль для меня была абсолютным инсайтом – значит ли это, что женщина не умеет мыслить стратегически? Или что мужчина не умеет строить бизнес-процессы?

Спустя время я поняла, что многие женщины бесконечно талантливы в реализации проектов, когда они понимают и разделяют ценности, к которым идет компания.

Женщины действительно мыслят «ближе к земле» – более конкретно, предметно и материально. И в этом их огромная сила и потенциал. Представьте: мы можем увидеть не только, *что* нужно сделать, но и сразу *как* это делать.

Определения «мужской бизнес» и «женский бизнес» мне не очень близки. Обычно, когда так говорят, то делят по отраслям. Если мужчина – то шиномонтаж, если женщина – то кондитер. Хотя у меня перед глазами примеры потрясающе успешных женщин – владелиц шиномонтажных мастерских и мужчин-поваров, обожающих свою профессию.

Но если и делить бизнес по подходу, то, пожалуй, мы не найдем другого слова для описания ценностного, мягкого бизнеса без гонки, с постепенным, уверенным развитием и трансляцией идеи, меняющей мир.

Так что пусть будет «женский» бизнес, и тогда эта книга про женский бизнес, в котором гармония, самореализация и преображение окружающего пространства стоят на первом

Дополнение от Наталии Франкель:

Осенью 2018 года я проводила на одной из крупнейших площадок Петербурга уже четвертую конференцию «Суровый питерский SMM», на которую пришло больше 2000 человек. Это один из проектов, которым я очень горжусь, первая моя конференция.

Когда страсти первой половины первого дня немного улеглись и во всех залах было яблоку негде упасть, ко мне приехали дети. Они приезжают на каждую крупную конференцию – побегать по бесконечным коридорам и посмотреть, «что же мама делает». Они были рядом, когда только начинался мой путь в бизнесе, и видели все этапы его становления.

Вместе со мной слушали в машине по дороге в школу и садик подкасты и смотрели интервью с предпринимателями.

Присутствовали на моих еженедельных онлайн-встречах с командой.

Видели на моих глазах слезы обиды и разочарования.

Видели меня очень уставшей и бесконечно вдохновленной.

Читали статьи и книги, которые я писала.

Задавали вопросы о том, что такое ответственность, как я нашла свое дело, трудно ли делать то, что я делаю, страшно ли мне.

Делились сомнениями: а что, если я не знаю, чем хочу заниматься? А что, если я никогда не найду «свое»? А как и где искать? А чему надо учиться, чтобы создать свой бизнес? А все ли люди хотят свой бизнес? А точно ли нужны школьные предметы, если я не могу помочь им с домашкой, потому что ничего не помню из школьной программы?

Дети медитируют со мной в семь утра. Мы придумываем по очереди сказки. Играем в настольные игры, вынимая меня из работы. Смотрим самые разные фильмы и обсуждаем их. Они служат вдохновителями и катализаторами многих моих изменений. Обращают мое внимание на очень важные мелочи. Поддерживают ежеминутно, сами того не зная. Крепко обнимают и говорят: «Ты такая крутая! Мы гордимся тобой!»

Для меня создавать и строить бизнес – это не только растущая команда, ответственность, известные проекты, деньги на счете, бесценный опыт и азарт. Это радость от того, что я нынешняя, нашедшая себя, своих и свое, могу дать детям что-то очень важное и значимое: пример смелости, развития, роста, радости, любви не только к семье, но и к своему делу. Пример того, как можно реализоваться в нескольких направлениях.

До сих пор в конференционной и ивент-сферах возможны круглые столы на темы типа «Роль женщины в ивент-индустрии». Это странно, нелепо и бессмысленно, но это факт. Значит ли это, что результатами этих обсуждений надо руководствоваться? Конечно нет. Надо просто отлично,

глубоко и профессионально делать свое дело, учиться делегировать и расти, постоянно ставя планку все выше и достигая ее. Если исходные данные мужского и женского бизнеса отличаются, это говорит только об уникальности того или иного проекта. И еще о том, что всегда есть шанс на успех.

Глава 1. Начало начал

Первые шаги (Дарья Манелова)

Откройте книгу по бизнесу. Посмотрите любое видео на YouTube о старте собственного дела.

Первое, что вы увидите, – совет «поставить себе цель». Захотеть квартиру, машину, поездку на Мальдивы, сводить свою девушку в ресторан... ну вы поняли, да?

А если у меня нет девушки, а квартиру и Мальдивы я не очень хочу и выглядит это скорее чужими бонусами?

Кроме того, большинству девушек на самом деле и не нужна поездка на Мальдивы или обязательно «мазератти». Да, это здорово и было бы неплохо, но ради этого без усталости работать и вскакивать на рассвете совершенно не хочется.

В этот самый момент предпринимательство тесно перемешивается с самопознанием и чутким умением слышать себя. Вам повезло, если вы умеете слушать себя уже на старте и точно видите, чего именно хотите и куда стремитесь прийти. Если это так – вы абсолютно уникальны. Жизнь же большинства из нас похожа скорее на клубок из стремлений, чувств и попыток понять, чего же на самом деле нам хочется.

Все это обычно заполировано идеей о Призвании, которая уже не одну барышню вогнала в депрессию. Призвание, как

известно, должно быть. Родиться надо сразу с Призванием и с детства знать, кто ты такой. Если не знаешь, то ты – серая масса, ищи теперь свое Призвание по миру, а тут все способы хороши – от длинных юбок и вдохновения мужа на вселенские подвиги до ретритов² с сухими экадаши³ и прочих духовных аскез.

Когда я беседую с девушками, которые в поиске и переживают, что все еще не нашли то единственное дело, которым им надо заниматься и ради которого не жалко отрывать время от семьи, – мне хочется им закричать: «Хватит!»

Вся эта история с предназначением – ерунда. Выяснить, зачем ты все-таки родился на свет, – это в принципе 90 % задачи человека в жизни.

А выяснять – это путь.

Не надо сидеть на месте, бесконечно раскапывать, подойдет или не подойдет вам та или иная деятельность. Пробуйте! Сегодня вам нравится шить – завтра вы захотите стать пилотом гражданской авиации. На деле очень мало профессий, куда женщинам вход запрещен. Ну разве что машинистом метро не возьмут – потому что там супертяжелые условия работы и даже в туалет не выйти, нужно носить с собой бутылку.

² Ретрит – духовное мероприятие, во время которого происходит глубокое погружение внутрь себя, познание своей души.

³ Экадаши – одиннадцатый день в индуистском календаре, особенно благоприятен для духовных упражнений и ограничений в пище и воде.

В жизни нет гарантий, нет конечных точек – это всегда процесс. В процессе вы вольны быть разной, непоследовательной или казаться странной со стороны – это нормально! Я за свою жизнь сменила несколько профессий. В четырнадцать была журналистом, в шестнадцать – пиарщиком, в восемнадцать работала в политике, в двадцать – фотографом коммерческой недвижимости, в двадцать два писала диссертацию по истории XVIII века, а в двадцать четыре стала плотнее заниматься маркетингом, пока наконец не открыла свое SMM-агентство в двадцать шесть.

И только около года назад я поняла: я больше предприниматель, чем SMM-специалист.

Скорее всего, в будущем я сменю еще пару профессий или создам пару бизнесов, кто знает?..

Нет ничего более страшного, чем человек, который остановился в своем развитии или считает, что достиг максимума из того, что он мог сделать.

Наша задача – наслаждаться процессом и находить максимальные соответствия между внутренним миром и внешним.

От Наталии Франкель:

Одно время в моем ежедневнике (бумажном, одном из множества постоянно сопровождающих все мои дела и проекты) через всю обложку была написана

фраза из знаменитой речи Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда: «Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными». Это не про то, чтобы очертя голову бросаться куда-то. Это для меня было и остается напоминанием, как важно и круто всегда двигаться, искать, ошибаться, широко открытыми глазами смотреть на мир и возможности, которые он дает. Преодолевать страх. Всегда двигаться к новым целям – и находить счастье на этом пути.

Карта желаний

Составляя карту желаний, нам нужно конкретизировать свои устремления.

– Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

– А куда ты хочешь попасть? – спросил Кот.

– Мне все равно... – сказала Алиса.

– Тогда все равно, куда и идти, – заметил Кот.

– ...Только бы попасть куда-нибудь, – пояснила Алиса.

– Куда-нибудь ты обязательно попадешь, – сказал Кот. – Нужно только достаточно долго идти⁴.

Так говорил Алисе мудрейший Чеширский кот. Способ отличный, когда тебя устраивает все в путешествии и в окружении. Но гораздо лучше, когда уже на старте хотя бы при-

⁴ Кэрролл Л. «Приключения Алисы в Стране чудес» / пер. Н. М. Демуровой.

мерно знаешь направление, свой вектор. Говорят, что бизнес делают, исходя из двух потребностей – денег или аплодисментов. Чтобы понять, а чего вам вообще от жизни хочется, – нарисуйте-напишите свою карту желаний.

Я не коуч и не эзотерик и карту желаний использую только в качестве рабочего инструмента для себя – чтобы ориентироваться в потоках возможностей, предложений и интересных людей вокруг.

Карта помогает определить приоритеты, потому что на ней очень четко видно, приведет ли меня к цели очередное действие. Карта желаний – это ваша гравитация, сила, которая будет притягивать нужные события, нужные действия, деньги и партнерство. Я не знаю, почему это работает, – думаю, что мы на уровне когнитивного сознания программируем себя запоминать, выбирать и подчеркивать для себя важное и нужное.

Как создавать карту желаний и что в ней должно быть?

Возьмите красивый блокнот и любимую ручку, чтобы вы получали удовольствие от самого процесса письма.

И ответьте мне на вопрос: чем вы хотите наполнить свою жизнь?

Что в ней должно быть?

Пишите законченными предложениями – чтобы формулировка была максимально точная. «Хочу каждый день ходить в бассейн» – это уровень стремления. «Каждый день в семь утра прихожу в бассейн и проплываю полтора километ-

ра» – это уровень реальности, ориентируйтесь на него.

Приучить себя к точным формулировкам и отсекаать все лишнее непросто, но этот навык полезен при любых коммуникациях. У маркетологов есть такой инструмент: «дать подержать в руках» – позволить человеку ощутить, будто он уже обладает продуктом или услугой. Запах свежей выпечки в магазине, красавица с идеальной укладкой под дождем в рекламе – это примеры использования данного инструмента.

Представьте, что вам сейчас надо сделать маркетинг для вашей реальности. Опишите все свои стремления так, как будто они уже сбылись, будто вы уже ими обладаете.

В первом черновике вашей карты напишите все, что приходит в голову, – от поездки в Африку до космической программы.

Не всему суждено сбыться: некоторые желания могут противоречить друг другу, некоторые – очевидно не укладываться в пространство одной жизни.

Важно понять, что из этой карты вы будете формировать реальность на ближайшее время и выбирать 1–3–5 целей, определять приоритеты и т. д.

Сейчас просто выгрузите желания из головы, поймите, к чему вы стремитесь и что хотите получить. Дальше с картой можно работать бесконечно, пересоставлять ее на разные периоды жизни и т. д.

Из моей карты:

- Я еду с детьми на Кавказ (Архыз и Эльбрус).
- Я участвую в международном заплыве через Босфор и во всероссийских заплывах на Байкале, Волге и Тургояке.
- Я сделала «Убежище» – мастерскую/офис, где я могу рисовать, работать, ходить по беговой дорожке, принимать друзей, писать видео и проводить мастер-классы.
- У меня есть финансовый фонд на образование детей, достаточный для того, чтобы они могли учиться в любой стране мира по своему желанию.

Всего у меня около 50 пунктов. Это практически стратегия жизни – уже пару лет мне нечего туда добавить и отсюда убрать. Иногда меняются и уточняются формулировки, но тут есть действительно всё. И часть из этого списка уже сбылась. Часть – в процессе. Часть – еще в будущем. Чтобы реализовать некоторые пункты, мне нужно получить дополнительные навыки или пройти специальное обучение. Да, жизнь может сложиться непредсказуемо, обстоятельства иногда останавливают или мешают реализовать что-то из этого списка. Но, по крайней мере, я знаю, куда иду. И если я не реализую все 100 % задуманного, то хотя бы попытаюсь, – и это мой сознательный выбор.

У большинства задач и желаний есть конкретная цена,

время и сумма. Даже в тот момент, когда вы желаете себе чего-то суперматериального, – «хочу иметь хорошие отношения с детьми и мужем», например, – рано или поздно вы придете к тому, что для решения этой задачи вам понадобятся три ресурса: время, энергия и деньги. Устроить себе выходные без детей – это деньги. Покататься на лыжах под зимним солнцем по хрустящему-блестящему снегу – это дает энергию, но это деньги. Создать с ребенком маленькие ритуалы – например, обязательно есть мороженое после похода в бассейн – это деньги и время.

Есть ресурсы, на которые мы влиять не можем. Но повлиять на свое время, достаток и энергию – это нам по силам.

Наши действия подстраиваются под наши мысли. Наша энергия следует за вниманием – именно поэтому в фокусе внимания я предпочитаю иметь список дел, материальных и нематериальных желаний, которые я бы хотела осуществить, того, что я хотела бы прожить, тех эмоций и событий, на которые я по-настоящему хочу тратить свое время.

Этот выбор начинается с простого и нехитрого дела – составления карты желаний.

Я люблю списки. Многие, насколько я знаю, вырезают и вешают на пробковую доску картинки для обозначения каждого из пунктов. В итоге получается коллаж, который можно сфотографировать и поместить на обои в ноутбуке, телефоне, оставить над своим рабочим местом.

С этого можно начать. Позволить себе мечтать, побыть с

собой, выяснить свои истинные, настоящие желания – то, чего хочется именно вам.

От Наталии Франкель:

Все, кому не чужд фрирайтинг, знакомы с этой практикой: выбирать три основные цели (к примеру, на ближайший период) и ежедневно утром переписывать их – возможно, меняя и оттачивая формулировки. А в план на день вносить хотя бы по одной задаче, по одному шагу, который будет чуть приближать вас к достижению этой цели.

Спустя несколько месяцев ежедневной практики можно будет оглянуться, посмотреть на проделанный путь. И понять, что любая цель достижима, если она действительно ваша и если вы реально что-то делаете для ее достижения. Лежать в сторону цели хорошо, но недостаточно.

Любой бизнес начинается с вас, и вы – главный его ресурс на старте. Поэтому проработка стремлений – это главное, что обеспечит вам успех на первом этапе.

Возможности для старта

У меня нет времени.

У меня ничего не получится.

Я ничего не умею.

Бизнес делают другие люди, карьеру строят только сильные женщины – я слабая.

У меня двое детей и дом – куда мне еще и бизнес?

Мне надо денег на старте – откуда мне их взять, если я на себя и то не трачу?

В бизнесе без надежной опоры не пробьешься.

С этими мыслями сталкиваются почти все предприниматели. Даже сейчас, когда у моей компании 16 сотрудников и больше 300 довольных клиентов, я периодически думаю, что ничего не умею.

Нет той точки, в которой вы уже все умеете, у вас на все есть время и нет необходимости совмещать семью и бизнес. Я люблю фразу «Нет лучшего времени, чем сейчас»⁵. И она очень подходит к двум вещам.

1. Мы живем в такое потрясающее время, когда возможно абсолютно все. Я по образованию историк и лет с пятнадцати до двадцати изучала все ужасы и радости мировой и российской истории. И вот сейчас самое лучшее время. В нашей стране практически полностью решены бытовые трудности (ну никто же не стирает белье в корыте на улице в минус тридцать, так?), у нас нет необходимости доказывать, что женщина тоже человек, у нас есть право голосовать, водить машину, получать образование, выбирать себе одежду в соответствии со своим вкусом и т. д. Я сейчас не отрицаю ты-

⁵ Полная цитата психотерапевта и писателя Ричарда Карлсона звучит так: «Нет лучшего времени для счастья, чем настоящее. Если не сейчас, то когда же?»

сяч других сложностей: проблемы с насилием, базовой безопасностью или восприятием женщины в обществе. В самом широком смысле мы в лучшем положении, чем наши мамы, бабушки, прабабушки и все те, кто жили до них. Действительно – в лучшем. Делать или не делать карьеру, бизнес – это вопрос только к нам самим.

2. Никогда не бывает идеального момента для чего-либо. Большинство историй успеха изнутри выглядят как серия поспешно принятых решений или неудач. Для того чтобы начать, не нужно никаких особенных обстоятельств – важно только ваше твердое намерение. Это можно было сделать вчера, это можно сделать завтра. Это можно сделать прямо сейчас. Если вы ждете какого-то особенного знака, чтобы стартовать со своим делом или реализацией любой другой своей мечты, считайте, что это он. Для начала нужно только ваше желание.

История про старт в бизнесе от Дарьи:

Я начинала свой бизнес, в прямом смысле оттолкнувшись от дна. Личное большое горе, депрессия, психолог, расстояние, отделяющее от поддерживающего окружения, – начинать мне было непросто. Моим первым вложением в бизнес были 4000 рублей мужа, которые надо было попросить и объяснить, зачем и почему. Я стартовала с большой жажды знаний, воодушевления от возможности что-

то изменить и вернуть контроль над своей жизнью. Я стартовала на втором месяце беременности вторым ребенком, когда старшему сыну было пять. У меня не было идеальных условий или золотой ложки во рту. Прямо сейчас, когда меня спрашивают, сколько лет моему проекту, – мне легко ориентироваться. Столько же, сколько дочери.

История про старт в карьере от Наталии:

До рождения детей я жила в Москве, работала в крупных корпорациях, получала приличную зарплату. Я работала в нише PR и маркетинга и не планировала что-то серьезно менять.

Рожать первого сына мы с мужем поехали в Петербург – там жили мои родители и была своя квартира. Первое время я сидела дома с младенцем, ничего не делала и постоянно испытывала ощущение, что что-то идет не так. Мне хотелось движения, хотелось развития. Я читала книги, проходила какие-то онлайн-курсы, поучилась фотографии и массажу, но все это было неумовимо не тем.

Спустя полтора года после рождения Ильи мне предложили выйти на работу. Интересную, с вызовом, требующую много внимания и времени. Зарплата на старте была 35 000 рублей. В садик маленького Илью не брали, мама моя сидеть с ним на full time была не готова – и я нашла няню. Мой полный рабочий день против ее полного рабочего дня. Моя зарплата

35 000 против ее зарплаты 33 000. То есть фактически я работала в ноль, чтобы просто оплачивать няню. Многие подруги меня тогда не поняли, и много кто из моего окружения спросил: «А зачем тебе это, если в итоге у тебя остается 2000, а ты на бензин даже больше тратишь?»»

И вот тут самое важное: я работала совсем не ради денег. Я вышла на эту работу ради решения масштабной задачи, поставленной руководством (я ее решила); ради того, чтобы вернуться в активное рабочее состояние; ради того, чтобы найти баланс между «я – мама» и «я делаю интересное мне дело». Тогда это был еще не мой проект, но все же, все же я сделала первый шаг. Конечно, потом зарплата выросла, и задачи усложнились, и появились свои проекты.

Переломить общественное мнение, не реагировать на молчаливое осуждение части окружения было в какой-то момент непросто. Но возможно. Потому что вообще – практически все возможно, если действительно хотеть этого и понимать, зачем это делаешь.

Не попробуешь – не узнаешь

Начинать почти всегда проще всего остального. Когда вы на старте – вы ничего не теряете, вам надо просто попробовать.

Вам кажется, что у вас нет времени на работу? Пока вы

не поставите себе рабочие часы – не узнаете, будете ли вы успевать все остальное.

Вы думаете, что, если будете увлечены чем-то еще, пострадает общение с детьми? Засеките, сколько качественно-го времени вы проводите с ними сейчас (спойлер: по статистике это не больше четырех часов в день), и попробуйте поставить себе три рабочих часа в сутки. У меня от такого эксперимента качество совместно проведенного с детьми времени только повысилось.

Мадлен Олбрайт говорила: «Вина – второе имя женщины». И это правда так.

Однажды моя знакомая, мама троих детей и владелица сети кафе, рассказала, что регулярно испытывает чувство вины за то, что детям приходится ездить с ней на работу.

И для сравнения: мой друг Юрий Строганов организует платные выездные семинары и везде, где позволяют условия, берет детей с собой. Его дети спокойно умеют упаковать рюкзак, накормить себя, организовать игру и т. д.

На мой взгляд, разделять с ребенком свои увлечения, свою жизнь, свой бизнес – это самый правильный путь. Какое чувство вины тут может быть?

Есть женщины, которые рождены, чтобы быть мамами и женами. Есть женщины, которым всегда будет мало дома и семьи.

Это нормально – иметь возможность выбрать и выяснить, к какой категории вы относитесь. Если вы точно с крыльями

ми, но заперли себя дома, то кому от этого плохо? Неудовлетворенность жизнью, отсутствие самореализации, чувство невозможности влиять на что-то (которое возникает от рутины и повторяемости домашних дел: разбросали игрушки – собрали игрушки – они опять разбросаны – где тут чувствовать ценность своего труда?) – все это не делает счастливее ни вас, ни ваших детей.

Мы говорим о гармоничном пути и развитии. Для моей гармонии нужна и важна самореализация, работа, которая приносит ценность. Я знаю, что я не одинока.

Для кого-то самореализация может быть в рисовании граффити на стенах, у кого-то – в построении бизнес-процессов.

Главное – дать возможность себе выяснить: а что работает у вас?

И не забывайте про правило кислородной маски. Сначала надеваем маску на себя – потом на ребенка. Ведь помочь, поддержать и быть опорой для кого-то можно только в том случае, когда умешь быть опорой для самого себя. Если вам нужен бизнес или возможность работать как воздух – значит, надо делать бизнес и работать. Чем счастливее будете вы, тем больше счастья вы сможете принести своим близким.

Большой путь всегда начинается с одного шага

Начинать свое дело и свой путь в карьере очень просто –

на старте у вас уже есть все, что нужно. Вы есть у себя.

Начните с небольших шагов, маленьких и последовательных, которые в дальнейшем помогут вам.

Что за шаги можно предпринять прямо сейчас?

- Сделайте собственный SWOT-анализ (выделение своих сильных сторон, слабостей, угроз и возможностей). Выпишите, какие ваши стороны по-настоящему сильные и могут пригодиться, каких навыков вам не хватает. Если вы хотите устроиться на работу – за какие качества вас возьмут, а какие станут препятствием? Оценить себя как проект очень полезно на старте.

- Напишите перечень ваших основных возможностей. Если вы хотите бизнес, то какой? Что вам может помочь? Кто может помочь?

- Поговорите со своим поддерживающим окружением. Вы думаете о том, чтобы выходить на удаленную работу из декрета, но сомневаетесь? Пообщайтесь с тем, кто скажет вам: «Попробуй, я, кстати, видел тут курсы» или «Мой знакомый ищет ассистента».

- Изучите тайм-менеджмент и придумайте, где вы можете взять несколько часов в день на себя или на работу.

«Поверить в себя» – это очень старая и уже проеденная молью формулировка. Что значит – поверить в себя? Как именно это сделать? Дайте мне список, я запишу по пунктам, да?

В свое время мне пришло в голову очень точное сравне-

ние.

Представьте себе серфингиста или велосипедиста. Главное – поймать волну, равновесие и не упасть. А чтобы держать равновесие, нужно двигаться. Просто двигайтесь.

Чек-лист для начала нового пути

1

Выпишите все ваши мечты, желания и потребности. Ваша задача – создать из них карту, что-то, к чему вы будете стремиться хотя бы подсознательно, – чтобы у вас был вектор.

2

Заведите себе дневник, чтобы постоянно записывать поток мыслей, ставить цели, выполнять одно дело для цели каждый день – во всем этом помогает фрирайтинг, метод письма в потоке сознания.

3

Посмотрите на вашу жизнь и карьеру: где та самая точка, в которую вам хотелось бы вернуться? Чем вам было интересно заниматься? Какое направление вам интереснее всего?

4

Проведите анализ своих сильных/слабых сторон (включая существующие обстоятельства).

Мы говорим о гармоничном ПУТИ и гармоничном РАЗВИТИИ.

Для моей гармонии нужна и важна САМОРЕАЛИЗАЦИЯ, работа, которая приносит ЦЕННОСТЬ.

Я знаю, что я не одинока.

Мотивация и страхи

(Наталия Франкель)

Любое наше движение порождается импульсом. Если в той точке, где мы находимся, нас что-то не устраивает, то возникает закономерное желание изменить ситуацию, обстоятельства, себя. И дальше, исследуя варианты развития событий, мы неминуемо сталкиваемся с главными стимуляторами и барьерами: на одной чаше весов мотивация, а на другой – страхи.

Мотивация, как мы все знаем, бывает внутренняя и внешняя.

«А вот у Светы трое детей, два бизнеса и еще учеба, и она все успевает! Она пишет об этом в соцсетях, на фотографиях всегда светится, и сразу видно, что она крутая, – хочу быть как она!» – это про внешнюю мотивацию. Важно помнить, что в ней зачастую много ложных ожиданий и наших проекций. Мы склонны наделять людей сверхспособностями, совершенно не позволяя иметь такие же себе и даже не допуская, что это возможно. В то время как ступоры и ограничения в значительной степени находятся только в нашей голове.

Внешняя мотивация зачастую тонко граничит с разочарованием в себе и опущенными руками. Никогда не забывайте: мы не знаем, что скрывается за красивым, стильным и

по линейке выверенным «Инстаграмом» популярного блогера, за которым вы следите по вечерам (вместо здорового сна без гаджетов) и на кого втайне мечтаете быть похожей. Но в действительности вы никогда не узнаете, что на самом деле этот человек чувствует и думает, что и кто позволяет ему создавать этот образ и сколько в транслируемой картинке от реального человека и настоящей жизни. В тот самый момент, когда вас мотивируют чьи-то успехи и достижения, этот человек, возможно, страдает от сильнейшего приступа синдрома самозванца и параллельно мучается чувством вины по какому-то из массы возможных (и актуальных именно для него) поводов.

У внешней мотивации краткий срок годности. Вы можете или не успевать за ней, или разочаровываться в несоответствии развития событий вашим ожиданиям. При малейшей смене вектора мотиватор перестает быть таковым. Постоянно подпитываться от внешнего мотиватора вам будет удаваться только в том случае, если векторы его и вашего развития и потребностей постоянно совпадают.

Внешние факторы хороши для мотивации в строго выверенных дозах. Потому что, с одной стороны, можно провалиться в постоянное наблюдение за чужими успехами в ущерб своей реальной жизни и своим потребностям. А с другой стороны, кому-то нужно периодическое наблюдение за объектом мотивации, чтобы стимулировать собственные действия. Дозировка внешней мотивации, конечно, у каждо-

го своя, формируется тестовым методом и может находиться в совершенно разных местах.

К примеру, когда я приняла решение насчет контента для своего «Инстаграма», сформулировала задачи и прописала план его развития, я составила для себя список из нескольких человек, которых назначила своими внешними мотиваторами. Мне нравился стиль, в котором они вели свои инста-блоги, нравился формат подачи материала, нравилась очевидная польза их контента и качество обратной связи. Причем это были разные люди, у них были разные форматы ведения аккаунтов, не все из них при этом были популярными и раскрученными персонами. Но мне просто нравилось периодически заходить к ним в профили, читать контент, анализировать то, как и что они размещают, следить за новыми форматами и идеями. При этом я даже не была на них подписана – соблюдала минимализм в лентах соцсетей, позволяющий меньше отвлекаться от своих планов и целей и не залипать бесконечно в ленту новостей.

Мы часто слышим: «это мотивирует меня на...». То есть опыт, транслируемый в инфополе, может стать для кого-то катализатором и толчком к изменениям. Кто-то нашел себе внешний мотиватор, чтобы есть меньше вредной еды, похудеть, сменить работу, сходить на конкретный фильм или прочитать определенную книгу. Все это может быть про самые разные мотивы – от локальных до глобальных.

Мотивация внутренняя – это про фундамент любого дви-

жения, которое с вами происходит. Она не зависит от внешних факторов и обстоятельств – только лично от вас.

Что вы себе сформулировали и приняли – то и будет вас мотивировать (или наоборот). Мы же часто слышим: «Мне не хватает мотивации, чтобы... (бросить курить, заняться спортом, ложиться спать пораньше, ограничить серфинг в соцсетях)». Это значит, что человек не нашел (или не искал, или не хочет искать) себе достаточно убедительный внешний мотиватор и в то же время не смог сформулировать для себя внутреннюю мотивацию к желаемым изменениям. Поэтому вроде как желание есть, а мотивации не хватает. По принципу: «Сила есть, воля есть – силы воли нет».

Внутренняя высокая мотивация не может быть хронической, как, в общем, и любое состояние. У мотивации, как и у Луны, есть циклы. Они сопровождают любое ваше продолжительное последовательное действие, и к этому надо быть готовым. Невозможно быть постоянно в состоянии «сверну горы, оптом дешевле, ночью скидки». Единственное, на мой взгляд, правильное, что можно сделать, – это внимательно и чутко отслеживать свои состояния, ресурсные и наоборот, и не заставлять себя делать что-то на морально-волевых усилиях долгое время – добра, как и толку, от этого будет немного. Видите снижение мотивации – сбавьте обороты, оставьте какие-то микродействия, которые помогают не бросить дело, не откатиться назад. Мотивация, если она истинная, имеет обыкновение возвращаться.

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.