

Антонина Лобачева

КАК ЗАРАБОТАТЬ

МИЛЛИОН

И НЕ ЗАМЕТИТЬ

ЛОВАСHEVA  
PROJECT



**Антонина Лобачева**  
**Лобачева проджект.**  
**Как заработать**  
**МИЛЛИОН И НЕ ЗАМЕТИТЬ**  
**Серия «Инстаблог»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42935891](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42935891)*

*Лобачева проджект. Как заработать миллион и не заметить / А.В.*

*Лобачева: АСТ; Москва; 2019*

*ISBN 978-5-17-114837-9*

### **Аннотация**

Шокирующая история успеха 28-летней девушки-предпринимателя Антонины Лобачевой. В 2010 году Тоня начала работать детским аниматором, назначив за свою работу самую низкую цену в подмосковном городке. Сегодня Антонина – миллионер и владелица одного из крупнейших агентств детских праздников в России. Как ей это удалось? Ответы вы найдете в этой книге. История с первых страниц поражает своей откровенностью и искренностью – далеко не каждый человек мог бы рассказать даже близким людям то, на что решилась эта смелая и немного странная девушка. В книге вы найдете более 30 советов по достижению успеха, которые автору удалось извлечь из весьма

непростых жизненных уроков. История написана эмоционально и с потрясающей самоиронией. Единственный минус этой книги в том, что вы не сможете остановиться – начав читать ее, вы будете жаждать продолжения снова и снова! Эта книга – глоток свежего воздуха, после которого ваша жизнь никогда не станет прежней....

# Содержание

Введение	5
Глава 1.	9
Глава 2.	20
Конец ознакомительного фрагмента.	38

# **Антонина Лобачева**

## **Лобачева проджект.**

### **Как заработать**

#### **МИЛЛИОН И НЕ ЗАМЕТИТЬ**

*Эта книга посвящается моим любимым  
родителям и бабушке.*

## **Введение**

Привет, читатель! Меня зовут Тоня. Я предприниматель, блогер и человек, который с рождения мыслит иначе, чем другие. Не сказала бы, что это гуманно воспринимается окружающими. Если 10 лет назад «идеальные люди» про меня говорили что-то вроде: «А, Тоня? Это та долбанутая с огромным мешком?» – то теперь говорят: «Лобачева-то? Строит из себя... Вылезла из грязи в князи... Тяжелый случай...» Даже и не знаю, что звучит лучше, да и нет желания анализировать. Поэтому давай договоримся на берегу: если ты считаешь себя каким-то «НЕ ТАКИМ», «НЕ ИДЕАЛЬНЫМ», «НЕ ТАКИМ УМНЫМ, КАК ДРУГИЕ», постарайся забыть об этом хотя бы на время чтения этой книги, а там

уже, по моим прогнозам, Тонин опыт станет твоим, и тебе не придется тратить месяцы или даже годы на бесполезные самокопания и вопросы в стиле «Что со мной не так?» или «Почему со мной так поступили?». Я бы очень хотела, чтобы ты потратил это время на построение счастливой жизни, бизнеса или захватывающей карьеры и пришел к тем же результатам, что и я, гораздо быстрее, а еще лучше – превзошел бы меня в разы.

Мне 28, я руковожу весьма популярным в России агентством детских праздников «Лобачева Проджект», названным моей фамилией. На момент написания этой книги мы зарабатываем несколько миллионов рублей в месяц. В декабре 2018-го мы побили личный рекорд – провели 46 праздников за одну субботу. У меня 50 сотрудников, новенький Lexus, лысая киска (имеется в виду кошка породы сфинкс, а не то, что ты мог сейчас представить) и большие планы на жизнь. Наверняка для моего имиджа было бы отлично написать книгу в стиле «Успешный Успех», где я бы перечисляла наши заслуги, имена знаменитых клиентов и, конечно же, гениальные идеи и смелые решения, в одночасье превратившие мою жизнь в сказку, а компанию – в машину по безлимитному производству денег. Я смогла бы доставать эту книгу из своей дорогой сумки «Celine» на встрече с клиентом и вручать ему со словами: «Вы можете прочитать здесь все о наших ключевых достижениях за последние несколько лет».

Но я решила сделать иначе – откровенно написать о тех

тяжелых и даже трагичных ситуациях, с которыми мне пришлось столкнуться. Рассказать, в чем крупно ошиблась за эти десять лет и к каким последствиям это привело... Конечно, советы тоже будут. Они настолько сильно пронизаны моим опытом, что, дочитав эту книгу, ты сможешь открыть свое дело завтра же. Да и вообще изменить свою жизнь...

Откровенно говоря, это было непросто. Я пару раз описывала какой-то морально тяжелый день, а спустя сутки выделяла текст, чтобы его удалить, но все же нашла в себе смелость оставить их все... Я уверена, что каждый человек, который принес мне сильные душевные страдания или «кинул» меня в бизнесе, прочтет эту книгу. Страшно ли мне от того, что тысячи людей узнают тайны моей жизни, которые я долго предпочитала скрывать? Да, мне страшно... Более того, даже от прочтения этих строчек я до сих пор испытываю боль, будто я вновь оказалась там.

Ради чего это все? Ради того, чтобы ты стал счастливым. Не важно, где ты сейчас – в самом начале пути построения бизнеса, или в кризисе среднего возраста, или... вообще непонятно где. Знай: выход есть всегда! Я здесь, я по-настоящему счастлива, я живу той жизнью, о которой мечтала в детстве, несмотря на все мои ошибки, несмотря на то, что я далеко не идеальный человек!

Это та книга, к которой ты вернешься, когда тебе будет больно. Она поможет тебе пережить все и найти моральные силы, чтобы оттолкнуться от дна и взлететь к тем высотам,

О которых раньше ты и мечтать не мог...

# Глава 1.

## Комплексы – «веселая» песенка из детства

Сколько я себя помню, меня очень напрягали правила в учебных заведениях. Я терпеть не могла детский сад и любыми способами пыталась туда не ходить. Не потому, что у меня не складывались отношения с другими детьми – здесь, наоборот, не было проблем, – а потому, что я не могла беспрекословно есть то, что едят все, спать по часам, гулять по часам. С самого детства мне знакомо чувство, что ты теряешь время зря и занимаешься не тем, чем надо. Переживания об упущенном времени. К примеру, расстройство из-за того, что ты хочешь нарисовать кота гуашью, потому что увидел классную картинку в книге, а тебя заставляют одеваться в серый пуховый комбинезон и бесцельно бродить по опостылевшей садовой веранде в ожидании момента, когда тебя наконец-то заберут родители. Я постоянно думала об этом и мучительно ждала, когда же этот адский сад наконец закончится. Я просто не знала, что впереди десятилетняя кабала под названием «школа».

Мое мышление радикально отличалось не только от ровесников, но и почти от всех взрослых. Сколько я себя помню, я отчаянно мечтала жить по-другому. «Мечтала» – ключ-

ческое понятие в этом умозаключении. Мы жили в квартире, а я думала о большом доме. Когда я ложилась спать, я закрывала глаза и представляла, что живу не в обычной двадцатиметровой хрущевке, а в отдельной комнате с розовыми обоями, белой резной мебелью и единорогами на стенах, хотя я ни разу даже не была в такой комнате. Я просто страстно хотела детскую комнату принцессы, несмотря на то что мультфильмы о Золушке или Белоснежке меня не впечатляли совершенно.

Зато я просто обожала фильмы и компьютерные игры, связанные с реальными людьми и их достижениями. В десять лет я раз пятьдесят за лето пересмотрела фильм «Блондинка в законе», где глупая на первый взгляд героиня становится успешным юристом и шокирует всех своими нестандартными идеями. Я очень любила играть в «Симс», где люди покупают дом, меняют прически, строят карьеру и заводят детей, я могла бы играть часами, если бы не благоразумный контроль родителей. Это был тот самый виртуальный мир, где я могла прикоснуться к своей главной мечте – изменить свою жизнь и жизнь моей семьи.

Зачем я говорю об этом тебе? Потому что я хочу донести, что мечта – это главный залог успеха.

Помню один день из детства. Мне было примерно четыре. Это был какой-то семейный праздник у нас дома, где собрались не только родители, но и дальние родственники: дя-

ди, тети, двоюродные бабушки. Взрослые накрывали на стол: резали салаты, завершали приготовление блюд. Моя крестная предложила: «Тоня, давай научу тебя делать мой фирменный салат? Он очень вкусный, вот вырастешь, выйдешь замуж и будешь готовить мужу!» На что я, не задумываясь ни секунды, ответила: «Нет, спасибо. Я не буду готовить, когда вырасту, у меня будет домработница и повар». Все начали смеяться, и в конце кто-то сказал: «Ну, губу-то раскатала... Мечтать не вредно!»

Мечтать не вредно, а очень полезно: за свои 28 я не порезала ни одного салата и начинать не планирую.

### Совет № 1

Если ты не хочешь делать то, что делают 90 % людей, – не важно, 16 тебе или 56, – не ломай себя и не заставляй! Прими тот факт, что нежелание готовить/ убираться/ быть гиперактивным участником «Зарницы» в школе/ смотреть тупые комедии с примитивными шутками ниже пояса – это совсем НЕ признак того, что ты социопат, это лишь сигнал Вселенной о том, что ты создан для другого... И научись защищать свою позицию. У тебя одна жизнь! Заниматься любимым делом, а НЕ тем, что вводит тебя в уныние, – ВОЗМОЖНО, я проверила на себе, и, дочитав эту книгу до конца, ты в этом убедишься! Ты должен научиться слушать себя и делать то, что приносит тебе пользу или удовольствие, а лучше и то, и другое сразу. Тогда зачем тратить час своей жизни на то,

чтобы стоять за плитой, когда можно сделать что-то, что приблизит тебя к мечте или хотя бы принесет радость?

С самого детства я представляла себя девушкой-боссом, которая едет за рулем красного спорткара и курит тонкую сигарету между телефонными разговорами со своими подчиненными. Я не знала, чем буду заниматься, но знала, что это будет бизнес. Лет с восьми это состояние неизвестности меня очень напрягало. Я испытывала ежедневный стресс от того, что я не знаю, кем буду, ведь мне нужно успеть заработать миллионы, построить дом, объездить весь мир, а я даже не понимаю, с чего начать! О том, чтобы «жить, как все» и «устроиться на работу», не было даже речи – для меня подобного варианта не существовало.

Примерно с пяти лет я пыталась придумать бизнес-идеи. Чаще всего они сводились к продаже возле подъезда всякого барахла по три-пять рублей, например игрушек из шоколадных яиц или открыток, которые негодились. А в районе шести вечера, когда люди возвращались с работы, я выкладывала на бордюр весь «ассортимент» и, когда мимо проходил какой-то взрослый человек, резко выбегала перед ним и орала во всю глотку: «РАСПРОДАЖА! РАСПРОДАЖА! ПОКУПАЙТЕ! ПОКУПАЙТЕ!» Люди делились на два типа: те, которые вздрагивали и бормотали что-то вроде «о Господи, зачем так орать...», и те, которые смеялись и покупали что-то. В конце дня я считала прибыль и покупала за пять рублей сухарики со вкусом семги и сыра. Это самый запоми-

нающийся вкус моего детства...

Я была действительно странной на фоне других детей, которые смотрели мультфильмы про говорящих животных, с радостью помогали родителям по дому и мечтали максимум о самокате на день рождения. Во дворе во время прогулок с ровесниками я частенько выглядела отмороженной, потому что ничего не знала о Биониклах и видеоиграх в «Sega» – за это я частенько слышала насмешки и обидные слова в свой адрес. С годами я научилась маскироваться и воспитала в себе блестящее умение публично посмеяться над собой. И не менее прекрасное умение посылать обидчиков на ...й в тех запущенных случаях, когда юмором дело не решить.

Мне очень повезло с семьей. Родители уделяли моему воспитанию, а именно моим ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАЧЕСТВАМ, очень много времени. Я не помню, чтобы хоть раз родители делали со мной уроки или ругали меня за оценки (иногда меня даже удивляло, что их это совершенно не волнует), но я помню очень много других эпизодов из детства, которые сильно повлияли на мое мировоззрение.

Однажды я заболела чем-то вроде гриппа. Я была слабой и лежала в кровати с температурой. Наступила ночь, но спать мне совершенно не хотелось. В ту ночь родители развлекали меня как могли: мы втроем играли в настольные игры, смотрели фильм, рисовали! И это было так здорово! Я помню эти эмоции до сих пор! Сейчас, когда я стала взрослой и вот уже десять лет работаю с детьми, я понимаю, что именно так вы-

глядит любовь родителей к своему ребенку.

## Совет № 2.

Чтобы быть хорошими родителями, которых любят не только за само определение этого слова, а за счастливое детство, не нужно проводить с ними 24 часа в сутки и контролировать каждый шаг, читать энциклопедии по воспитанию детей или быть в их глазах правильным человеком без вредных привычек – нужно просто любить их. Но, к сожалению, это понимание приходит далеко не ко всем родителям или приходит слишком поздно...

Однажды, когда мне было около шести лет, я купалась в ванной с игрушками, и в этот момент зашла моя мама, вернувшаяся с работы. Это был противный зимний вечер с кучей снежной грязи на дорогах. Она выглядела очень расстроенной и, сев на бортик рядом со мной, начала рассказывать: «У одной женщины с моей работы сын вчера возвращался домой со школы и попал под машину. Машина протащила его за собой, а когда остановилась, он уже погиб». Я молчала. Я не до конца понимала, что такое может случиться с теми людьми, которые находятся рядом с нами, в поле зрения. А мама продолжила: «Ты понимаешь, мама ждет своего ребенка дома, а он не придет. Он больше никогда не придет».

И я заплакала.

А еще с нами в подъезде жила бабушка – мамина мама, которая тоже проводила со мной много времени. Она посто-

янно гуляла со мной, забирала из садика или школы, баловала меня покупками, которые родители считали нерациональными. Однажды, лет в 13, я выпросила у нее белую искусственную шубу и чувствовала себя звездой района. Бабушка никогда не говорила родителям, чтобы они меня забрали или что ей надо пожить для себя, скорее, было наоборот: частенько мама с бабушкой спорили о том, к кому я должна пойти сегодня ночевать.

Я всегда с родителями смотрела хорошие фильмы – семейные или мелодрамы. С детства я впитывала умение сострадать другим и болезненное отношение к несправедливости. Второе качество в бизнесе очень мешает, кстати.

В общем, я росла в атмосфере, где люди любят и уважают друг друга. Даже папа и бабушка, будучи зятем и тещей, не говорили друг про друга за спиной ничего плохого. Никогда, как ни странно, хотя ссоры в семье, конечно же, были. Но я их совсем не помню.

Зато я хорошо помню людей, которые помогли моей самооценке благополучно опуститься на дно. К сожалению, когда ты ребенок, ты слишком близко к сердцу воспринимаешь все происходящее с тобой. Да что уж там, я научилась бороться с бестактными личностями только после двадцати пяти лет.

Для борьбы с моей врожденной болезнью спины, которая была видна даже внешне, родители всегда пробовали разные методы, и первой попыткой были бальные танцы. Меня

отдали на занятия, которые проходили по вечерам в соседней школе. Вел их очень высокий худой мужчина-брюнет лет тридцати по имени Андрей Б. Он сразу понял, что я ребенок-дерево – я даже не могла попасть в ритм вместе со всеми, отводя ногу в сторону под счет. Я сильно сутулилась, постоянно путала ноги и опаздывала с движениями, и от этого мне было безумно не по себе. Сначала он раздраженно делал мне замечания, а потом просто перестал замечать – проходил мимо, будто меня не существовало. Я стояла в самом последнем ряду, понуро смотря в пол и пытаюсь в одиночестве разобраться со своими ногами. Но у меня не получалось. Спустя несколько занятий всех разделили по парам – мальчик с девочкой. Андрей Б. посчитал, что странную горбатенькую девочку ставить ни с кем не надо – толку-то ноль. В итоге картина стала еще более поганой: все танцуют парами, а Тоня в сторонке, где-то возле стены, пытается танцевать с призраком.

Последнее мое занятие танцами я помню отчетливо. Нас готовили к какому-то выступлению и вечером после занятия должны были привезти туфельки, чтобы мы их примерили, а родители оплатили. Такие золотые стандартные туфли для балльных танцев. Я почему-то очень-очень хотела эти туфли. Может, потому, что они на каблучке, а может, потому, что это было хоть какое-то хорошее событие на занятиях. И вот приносят туфельки, девочки подходят к ним, чтобы найти свой размер, я тоже хочу взять себе пару, тяну ручки к за-

ветной коробке... И в этот момент я слышу, как за спиной Андрей Б. ГРОМКО при всех говорит моей бабушке: «Мы на вас не рассчитывали, туфли вам не заказывали! Они ей ни к чему, только деньги зря потратите! Она же все равно никогда не будет выступать!»

Это был последний день бальных танцев в моей жизни. В тот момент я не показала, как сильно расстроилась. Мы с бабушкой шли домой, и всю дорогу она обещала, что больше не потащит меня на эти танцы. Вечером я тихо плакала в подушку, чтобы никто не услышал, и переживала из-за того, что родилась такой убогой, что мне даже не разрешили надеть эти красивые туфельки! Андрей Б. был первым мужчиной, который прочно вселил в меня ощущение того, что я гораздо хуже других.

Мне стоит говорить, что я НЕНАВИДЕЛА слово «танцы» с самого детства?

Я никогда в жизни не была на балете. Недавно, в 2018 году мои партнеры по бизнесу, детская балетная школа Егора Симачева, ставили спектакль «Щелкунчик». В холле стояла фотозона с нашими роскошными декорациями: розовая елка, украшенная маленькими детскими пуантами, кованный белый манекен с пышной балетной пачкой, – а рядом работали наши аниматоры, чтобы до и после спектакля развлекать детей и делать с ними красивые фото. У меня в руках был билет в VIP-партер. Прозвучал третий звонок, и я смотрела на людей, заходящих в зал, их становилось все меньше и мень-

ше, и вот маленькая бабулечка с белым воротничком собирается закрыть дверь. Она видит меня, одиноко стоящую на фоне детских пуант, и зовет: «Девушка! Спектакль начинается! Заходите скорее!» Я молчу и продолжаю смотреть на дверь. «Девушка! Вы идете? После закрытия я не смогу вас пустить – дети будут отвлекаться!» Я отрицательно помотала головой и пошла в буфет пить чай. Когда слышу красивую музыку, мгновенно ухожу глубоко в свои мысли. Так вот... Я не хотела бы лишний раз с глаза на глаз встречаться с той плачущей девочкой, которой так и не досталось туфель.

Я всегда переключала канал телевизора, когда видела передачи о танцах. Особенно сложно мне бывает на свадьбах, корпоративах и других вечеринках, ибо люди до сих пор меня не понимают. Не было ни единого мероприятия, чтобы ко мне не подошел кто-то навеселе со словами: «Тоня, ну что ты тут скучаешь, пошли танцевать?» – на что я с милой улыбкой вежливо отвечаю: «Нет, спасибо! Я не люблю танцы». Если ко мне подходят второй раз и пытаются уговорить более настойчиво, я делаю очень серьезное каменное лицо и, холодно смотря в глаза собеседника, по буквам повторяю: «Я НЕ ЛЮБЛЮ ТАНЦЫ. МНЕ ЭТО НЕ ПРАВИТСЯ». После этого от меня, как правило, отваливаются.

### Совет № 3:

Пожалуйста, никогда не отдавай своего ребенка на занятия, которые ему не подходят по характеру, темпераменту или физиологии. Нет ничего хуже

чувства, что ты никому не нужный, безнадежный игрок в команде и ничего не можешь с этим сделать. Не допускай пренебрежительного отношения к своему ребенку со стороны педагога. Именно в детстве закладываются самые тяжелые психологические травмы, с которыми нам приходится жить всю жизнь.

## **Глава 2.**

# **Как я начала зарабатывать и не смогла остановиться**

В 13 лет родители предложили мне первую серьезную подработку. В то время у папы уже был свой маленький канцелярский магазинчик в Одинцово, который существует до сих пор. Тогда черно-белые телефоны менялись на цветные смартфоны с большими экранами и полифонией. Я безумно хотела такой телефон и сказала об этом родителям. Мама ответила: «Ну если так хочешь, заработай на него!» Папа распечатал несколько сотен листовок с рекламой своего магазина и дал мне задание – разбросать листовки по почтовым ящикам в домах всего нашего района. И я это делала с радостью. Я гордилась тем, что работаю! Ни крики консьержек и злых бабулек, которые меня заставляли на лестничной клетке, ни насмешки ровесников не позволили мне усомниться в правильности своего поступка. А когда я купила долгожданный телефон, желание работать увеличилось до предельного максимума, и я просто умоляла маму помочь найти мне новую подработку!

Тогда Интернет еще не был настолько прогрессивным, и она находила мне интересные фриланс-вакансии в газетах. Так она предложила мне стать внештатным корреспондентом.

том в популярной одинцовской газете. Я с детства обожала читать и писать, поэтому с восторгом восприняла эту идею. Это даже звучало очень круто! Когда она мне показала это объявление, я просто прыгала до потолка и отправилась на собеседование.

Главный редактор газеты на 100 % был похож на тот самый типаж главреда из русских сериалов: худой мужчина в свитере на молнии, который постоянно порывался иронизировать. И вот что удивительно: увидев на пороге своего кабинета странную рыжую девочку четырнадцати лет в тяжелых ботинках и шапке с двумя ушами, он не послал меня куда подальше, а улыбнулся, рассказал про условия работы и дал добро на мои начинания.

Моя первая статья была рассказом о театральной студии, в которую я ходила. Она занимала половину газетной полосы и даже была с фотографиями! Я принесла ее в школу и показывала всем со словами: «Посмотрите, это я написала! Видите, здесь написано – Антонина ЛОБАЧЕВА!» Мне тогда было 14, это казалось мне чем-то невероятным. Я так гордилась этой публикацией, будто мне дали Оскара! После этого я писала статьи каждую неделю. Родители бережно складывали их в папку с файлами. Мне платили 600 рублей за каждую. Получив гонорар, я отправлялась на одинцовский рынок в палатку под названием «Товары с таможни». Там продавалась очень дешевая одежда и обувь, и однажды там были сапоги на шпильках за 500 рублей. Они были яркого

цвета фуксии, с принтом питона, а носик украшала массивная пряжка со стразами. Я купила это «великолепие» и чувствовала себя карьеристкой высшего уровня – купила сапоги на каблуках НА СВОЮ ЗАРПЛАТУ!

Мама, заметив мое пристрастие к журналистике, предложила мне поступить в Школу юного журналиста при журфаке МГУ. Это были платные курсы, которые проходили прямо в МГУ несколько раз в неделю во второй половине дня. Они стоили очень дорого для доходов нашей семьи, но родители решили дать мне возможность поучиться в самом лучшем месте.

Это было как в настоящем университете: у меня был студенческий билет и самые настоящие пары, в день по несколько штук. В нашей группе было около двадцати ребят, и все в основном из очень состоятельных семей, но я совсем не чувствовала этой разницы между нами, хотя я была единственной, кто ездил в университет на электричке из Подмосковья. Наоборот, у меня появилась мотивация много зарабатывать, дотянуться до этого уровня жизни! И с каждым днем она только росла. Я была окружена предметами роскоши, которые для них были совсем обычными вещами, а раньше я видела их разве что в журналах, и меня это безумно вдохновляло!

Однажды я увидела на одногруппнице серые лаковые туфли от Гуччи. Они были такими... Необычными! Я никогда не видела туфель подобного качества и красоты: на них

не было каких-то украшений или логотипов, но они даже блестели как-то по-особенному, иначе, чем та лаковая обувь, которую мне приходилось когда-либо примерять. Они буквально кричали: «Мы – самые лучшие туфли в мире! И да, мы стоим дорого!» В то время их цена составляла 30 тысяч рублей – я никогда в жизни не держала в руках подобную сумму! Я решила, что обязательно куплю себе такие, когда стану богатой.

С одной девочкой, Катей, мы особенно подружились. Катя была из сверхбогатой семьи: она приезжала в университет на «Мерседесе» представительского класса с водителем, носила золотые украшения с бриллиантами от Тиффани, но при этом была очень милой воспитанной девочкой. Однажды у нас отменили пару, и образовалось два свободных часа. Я предложила Кате пойти в торговый центр «Охотный ряд», ведь он в центре, совсем рядом с нашим университетом! Она посмотрела на меня с недоумением: «А что это за торговый центр такой? Я здесь бывала только в ЦУМе!» Я сказала: «Ну вот! Как раз посмотришь!» Мы тихо прошмыгнули мимо припаркованного Катиного «Мерседеса», чтобы водитель не увязался с нами, и спустились в метро. «У тебя есть проездной?» – спросила я, на что Катя отрицательно помотала головой. Она выглядела очень растерянной. Оказалось, что она никогда в жизни не была в метро! Это было просто удивительно! Я почувствовала себя супергероем, достала свой «Школьный» безлимитный проездной и со словами «Тогда

я угощаю!» пропустила ее через турникет. В «Охотном ряду» мы ходили по молодежным магазинам бюджетных марок, и Катя так забавно хваталась за какую-нибудь толстовку со словами: «Вау! С ума сойти! Такая классная толстовка и так дешево! Обязательно скажу маме про этот магазин!» Мы благополучно потратили два часа, все карманные деньги и вернулись в университет.

На следующей неделе Катя пришла на пару веселой. Я поинтересовалась, что же такого интересного произошло. Оказалось, что «Мерседес» отправили на ТО, и отец Кати хотел отдать водителю свою машину, чтобы добраться до универа, но она предложила поехать на метро. Все удивились, но согласились. «Ты бы видела эту картину: мой водитель, кажется, лет десять в метро не был! Он ехал всю дорогу с таким смешным лицом! Это было весело!»

После общения с Катей и другими ребятами из обеспеченных семей я поняла, что богатые люди совсем не такие плохие, какими их считают бедные. Я и до сих пор так думаю.

Я не проучилась в Школе журналиста и трех месяцев, когда в моем сознании произошел переломный момент, после которого я поняла, что совсем не хочу быть журналистом! Я и раньше чувствовала это, но отгоняла от себя подобные мысли. Меня очень напрягало, что по роду своей деятельности мне очень часто приходилось приставать к людям, охотиться за ними, пытаться попасть в какое-то место, где меня не ждут.

Когда мне было 15, к нам в Одинцово приехала с концертом мегапопулярная в то время вокальная группа девушек. 23 февраля они давали концерт в военном госпитале, и я договорилась, чтобы меня пустили в гримерку взять интервью. Девочки были классными – они очень здорово пели и танцевали, и я, как журналист, сидела в первом ряду и напевала вместе с ними знакомые мне хиты. Потом я зашла в гримерку и проболтала с ними полчаса – задавала вопросы о том, как они начинали карьеру, как попали в группу, сложно ли так много гастролировать по стране. Потом мы сделали кучу фотографий, и я, довольная интересным материалом, пошла домой писать текст, который отправила в редакцию тем же вечером.

Через два дня вышла статья под названием: «Полуголые девчонки привели солдат в восторг». Это выглядело настолько пошло, что мне хотелось просто провалиться сквозь землю от того, что под этой статьей красовалась моя фамилия. Мне было безумно стыдно. Особенно перед девочками, которые так по-доброму отнеслись ко мне.

Я впервые поняла тогда одну вещь: я не хочу ни быть журналистом, ни работать на той должности, где конечный результат зависит не от меня. Этот вывод меня очень расстроивал, ведь я посвятила журналистике год своей жизни! Год – это так много, когда тебе 15... Я бросила Школу юного журналиста и каждый божий день спрашивала себя: ну куда же тогда я смогу пойти работать? Кем я могу стать? Ведь везде

так или иначе будет начальник, а я хочу решать все сама! Я искренне считала это качество в себе вопиющим недостатком. Просто тогда я еще не понимала, что желание принимать решения самостоятельно — одно из ключевых качеств успешного предпринимателя.

На следующий день после своего «отречения от мира журналистики» я всерьез задумалась, где теперь буду работать. Пока я была корреспондентом в газете, я в полной мере почувствовала, как круто, когда у тебя есть свои деньги и тебе не надо постоянно подходить к родителям с протянутой рукой и жалостливыми глазами лемура. Поэтому мысли об отсутствии работы моментально погружали меня в депрессию, и я полезла в Интернет на поиски объявлений.

Чаще всего мне попадались заголовки о поиске молодых промоутеров на рекламные акции. На следующий день после учебы я отправилась на собеседование, которое оказалось всего лишь заполнением анкеты и знакомством с руководством. Меня сфотографировали и сказали ждать звонка до того момента, пока не появится заказ на промоакцию.

Через три дня я впервые работала на дегустации очень известного йогурта в супермаркете. Я так волновалась, ведь мне доверили представлять такой крупный бренд! Я была в белых кроссовках, розовой юбке в складочку и кепке с логотипом, и моими обязанностями было предлагать попробовать питьевой йогурт. Со мной работала напарница, которую

я видела впервые, но она имела большой опыт в промо. По инструкции, выданной нам в рекламном агентстве, одна из нас должна была приглашать посетителей попробовать новый йогурт и рассказывать о нем, а вторая в это время разливала его по стаканчикам, а потом мы менялись местами.

Начался первый рабочий час, и я стала кричать изо всех сил, чтобы слышно было на весь магазин: «Уважаемые покупатели! Прямо сейчас совершенно бесплатно вы можете попробовать потрясающий йогурт ХХХ со вкусом киви! Подходите к нашей стойке!» Моя напарница демонстративно закатила глаза со словами: «Ну и зачем так орать?» Вереница людей к нам тянулась и тянулась, и, пока человек пил йогурт, я бешено тараторила о его преимуществах и полезных компонентах, а еще, несмотря на то что его стоимость была стандартной безо всяких скидок, обязательно добавляла: «И ведь он стоит всего лишь 18 рублей! Всего 18!» Очень многие люди клали йогурт в свои тележки. Возможно, они делали это, потому что я так сильно к ним приставала и им было попросту неловко его не взять, и, вероятно, кто-то из них выкладывал его по пути на кассу, но я была безумно горда собой!

Прошел час работы, и мы с напарницей поменялись местами: теперь мне надо было накладывать, а ей общаться с покупателями. Я все ждала, когда она начнет зазывать, но этого не произошло. Когда кто-то сам замечал нас и брал стаканчик, она спокойным голосом без тени улыбки говорила:

«Попробуйте новый вкус йогурта», чаще всего она даже не озвучивала название бренда. И еще я заметила, что она каждые пять минут смотрела на часы. Разумеется, количество людей у нашей стойки уменьшилось раз в десять. Первые полчаса я молчала, но потом все же взволнованно спросила: «Почему ты не привлекаешь внимание людей? Ведь многие проходят мимо и даже не замечают нас, они не знают, что у нас дегустация!» Она посмотрела на меня с полным недоумением: «И что? Тебе не пофиг?» Я начала объяснять, что мы ведь работаем на рекламной акции, нам платят для того, чтобы мы нашли новых покупателей, а она перебила меня и сказала: «Послушай, бывают акции, где платят процент с каждой продажи. Здесь нам за это никто не платит! Так зачем надрываться? Стой себе молча и раздавай свой йогурт! Как видишь, любители халявы и так подходят!»

Я подумала, что мне просто не очень повезло с напарницей. Я зарегистрировалась во всех рекламных агентствах Москвы, которые нашла, и через пару месяцев сделала вывод: 90 % промоутеров относятся к этой работе именно так, как эта девушка. Им плевать на все: на вложенные в этот проект владельцем бренда большие деньги, на репутацию рекламных агентств, которые их нанимают и обучают, на продажи... Единственное, что их волнует, – это вопрос, как скоро им выплатят деньги и оплатят ли им сорок пять рублей, потраченные на дорогу до гипермаркета от метро.

Но это никак не влияло на мое отношение к работе. Од-

на промоакция сменяла другую, это были самые разные продукты. И я влюблялась в каждый, без преувеличения! Я узнавала о нем все и пробовала на вкус или на деле, если это было несъедобно. Я находила в нем преимущества, о которых даже молчали мои рекламные агенты. Я покупала эти продукты и пользовалась ими после завершения акции. Покупала, потому что успевала искренне полюбить.

Когда я продавала новую минеральную воду ХХХ, я кричала, что это самая чистая горная вода, которую обязательно надо попробовать. Я действительно представляла, как в волшебном месте ведрами набирается чудесная вода, которая может наладить работу желудка или улучшить кожу. Это были литровые бутылки, которые на стеллажах лежали упаковками по шесть штук – довольно тяжелый наборчик! На этой акции я стояла одна, надо было успевать и наливать, и зазывать, и презентовать, но я таким ситуациям была только рада. Когда какая-нибудь семейная пара подходила на дегустацию, я с горящими глазами рассказывала об этой воде, будто предлагала им купить айфон в 1995 году, и, когда они выпивали половину стакана, я спрашивала напрямую: «Может, возьмете упаковочку? Вода ведь всегда пригодится! Да и цена хорошая!» И когда они кивали или даже неуверенно пожимали плечами, я быстро вставала на цыпочки, стягивала со стеллажа эту тяжеленную упаковку и играючи забрасывала ее им в корзину. В то время я весила не больше сорока пяти килограммов и выглядела с этими паллетами бутылок

очень комично. Я старалась продать как можно больше этой воды, ведь она только выходила на рынок, им нужны были эти продажи, очень нужны! И я искренне хотела им помочь!

Еще я работала на дегустации колбасы с разными начинками, нарезанной тонюсенькими ломтиками и упакованной. Моим любимым вкусом был фисташковый. Конечно же, нам запрещали есть на рабочем месте, но, когда никто на меня не смотрел, я отворачивалась, будто бы лезла за новой пачкой колбасы для нарезки, и запихивала в рот сразу много кусочков! Разумеется, я с таким восторгом описывала ее вкус покупателям, будто это самое роскошное блюдо, которое мне доводилось пробовать в жизни! «У нас есть несколько вкусов! Мой любимый – фисташковый! Как только вы попробуете эту колбасу, вы поймете, что это лучшее, что может быть!» Я и сама верила в это.

Самой сложной промоакцией, на которой я работала, была продажа новой пятилезвийной бритвы от лидера рынка в этом сегменте. Это был женский станок нежно-мятного цвета со сменными кассетами, который убирал волосы с тела в два раза быстрее остальных. Он стоил в десять раз дороже, чем те продукты, которые я рекламировала раньше! К тому же это был продукт, который покупают чаще всего один раз в жизни, в отличие от йогуртов и бутылок воды.

Я вновь работала с напарницей: она выдавала после касс подарок за покупку, а я рассказывала о привилегиях новой бритвы. Мы были одеты в платья в тон цветовой гаммы брен-

да, а на ногах сверху вниз были намотаны атласные ленты мятного цвета. Я сразу поняла, почему это так сделано – нужно было показать эффект гладкости ног, как в телевизионной рекламе. Это была классная идея!

Через два часа после начала акции к нам приехал супервайзер – сотрудник, который проверял качество работы промоутеров и их внешний вид. Поставив нам пятерки по всем параметрам, он нас сфотографировал для отчетности и уехал. Когда настало время меняться местами, я заметила, что напарница сняла с ног ленты. Я удивленно спросила ее об этом, а она улыбнулась и ответила: «Так супервайзер же все проверил, теперь они не нужны: никто не узнает, что я их сняла! Они неудобные, постоянно сползают». И плевать она хотела на глубокую идею представителей этого бренда. Вернее, она просто об этом не думала. Она хотела, чтобы скорее закончилось время и она смогла бы получить свои 900 рублей за 6 часов.

Отличительная черта людей, которые НЕ добиваются особых результатов в карьере и проживают свою скучную жизнь на стабильную, но невысокую зарплату, – желание быстро все сделать «на троечку» и поехать домой, а если получится свалить с работы раньше на полчаса – так это ж вообще праздник!

Я была с ними в корне не согласна: каждый проект, на котором я работала, я рассматривала как новую возможность. Я научилась разбираться в тех вещах, о которых раньше не знала. Например, после акции бренда оливкового масла премиум-класса я легко понимала, как отличить качественное масло от среднего или совсем плохого. Такие маленькие вещи расширяли мой кругозор, и я все лучше и лучше могла поддерживать разговор с более успешными и взрослыми людьми. Еще я наблюдала за людьми, с которыми не сталкивалась раньше, со стороны и анализировала их поведение. Например, целую неделю я работала в алкогольном магазине на промоакции нового бренда пива по 120 рублей за банку. Туда приходило огромное количество опустившихся людей – неприятно пахнущих алкоголиков в грязной одежде с трясущимися руками, которые покупали что-то самое дешевое (водку или пиво), дабы облегчить свое состояние. Когда я предлагала им купить новинку, они отрицательно мотали головой и задавали вопрос: «А что так дорого-то??? Охренели!» – и этими словами вызывали у меня еще больше отвращения, ведь 120 рублей – это было НЕ слишком дорого даже для такой школьницы, как я. Семи дней наблюдений хватило, чтобы понять, что один из моих самых больших страхов в жизни – стать когда-нибудь отвратительной неудачницей, раздражающей всех вокруг. В общем, каждую работу я воспринимала как бесценный опыт и с нетерпением ждала, с каким же брендом я познакомлюсь в следующий раз.

#### Совет № 4.

Если ты хочешь стать богатым и успешным, относись к своей работе, к каждому даже самому маленькому проекту с любовью и вовлеченностью. Вникай в детали. Старайся работать на результат. Каждый опыт работы бесценен: он оттачивает тебя как будущего профессионала, расширяет твои навыки. И... никогда не снимай с ноги ленточку, как только уехал руководитель.

Летом, когда рекламных акций было меньше, чем обычно, я ходила сниматься в массовках на разных телепередачах и в сериалах. Ты приходишь на ток-шоу, садишься и на протяжении 12 часов хлопаешь в ладоши и изображаешь нечеловеческую радость и энтузиазм, получая 500 рублей за всю смену. За 12 часов успевали отснять три передачи. Но иногда съемочная команда не укладывалась в срок, и съемки затягивались на два-три часа безо всяких доплат. Это знали все, кто регулярно участвовал в массовках, и были согласны на эти условия. Чаще всего это были активные пенсионеры и не сильно активные студенты, которым все же надо что-то есть.

Однажды я решила взять с собой подружку А. У нее был тяжелый характер: ее все время что-то не устраивало. Съемку сериала, на которой мы были с А., задержали на два часа, и вместо 21:00 мы закончили в 23:00, когда уже стемнело. Я услышала от нее тонну негатива о том, что организаторы ведут себя противозаконно, заставляя нас «сидеть здесь за эти

гроши столько часов», что «нам вообще-то нет 18» и что «на них нужно накатать заявку в суд». Больше я друзей на съемки ни разу не звала.

Как-то после Нового года целую неделю мне никто не звонил. Для меня это была настоящая ломка: я привыкла к постоянному доходу и занятости после школы и не понимала, что с этим делать. В подростковом возрасте, лет с двенадцати, понятия «гулять» для меня не существовало – мои школьные подруги даже никогда не звонили мне с такими странными предложениями. С того момента, как я заработала свои первые два рубля, я искренне не могла понять, как можно бесцельно шляться по улице вместо того, чтобы зарабатывать.

Я начала названивать во все рекламные агентства и спрашивать, не забыли ли они о моем существовании и не намечаются ли какие-то акции, на что мне везде говорили, что в ближайшее время проектов не предвидится. Тогда я впервые поняла, что означает «сезонность в бизнесе».

Но я не отчаивалась: целыми днями я искала объявления, выкладывала всюду свое резюме, и наконец-то мне позвонили! В Одинцово, где я жила, рядом с железнодорожной станцией открывался огромный мебельный магазин известной сети. Они сами, без помощи агентств, искали одного промоутера на не самые комфортные условия: нужно было надеть поверх одежды «костюм», состоящий из двух досок, на ко-

торых была написана вся информация об открытии, стоять в этом обмундировании на выходе со станции, прямо напротив турникетов и раздавать листовки всем, кто выходит из них. «Прекрасную» рабочую обстановку дополняла зимняя слякоть и температура  $-10^{\circ}\text{C}$ . Я отлично понимала, что меня ждет. Конечно же, я мгновенно согласилась, даже не думая.

Это была тяжелая работа, не сравнимая с тепличными условиями в торговых центрах, но в первую очередь она была такой не из-за грязного вокзала и холода, а из-за того, что это был мой родной город, и за два дня работы я встретила очень много знакомых: одноклассников, их родителей и просто приятелей. Они при виде меня вели себя очень странно – так удивлялись, будто я не раздаю листовки, а танцую голая! На лицах многих было что-то вроде недоумения или даже презрения, а некоторые громко смеялись, тыкали в меня пальцами и спрашивали, не стыдно ли мне «так позориться перед всем городом».

Подобная реакция знакомых меня, конечно же, расстроила, но совершенно не удивила: в моем классе я была единственным человеком, который работал хоть где-то! И то, что я бесконечно мотаюсь на электричках, трамваях и метро куда-то в глубокую даль, не вызывало у моих одноклассников и их родителей ничего, кроме недоумения. А учителя откровенно были недовольны тем, что я частенько отпрашивалась на 15 минут раньше окончания последнего урока. Я подхо-

дила на перемене к учительнице и спрашивала: «Извините, пожалуйста, а можно я уйду на 15 минут раньше? Чтобы на работу успеть!» Мне обычно отвечали: «На работу? А учиться тебе уже не надо?» – но в большинстве случаев отпускали.

Анализируя прошлое, я понимаю, что я очень напрягала многих учителей своим нестандартным подходом к жизни и этой вечной тягой к справедливости. Некоторые мои поступки были слишком уж безбашенными, при этом я никогда не была хулиганом или прогульщиком. Но проблем от меня было много, поэтому я уверена, что все вздохнули с облегчением, когда я окончила одиннадцатый класс.

Например, в те времена, когда я работала в газете, один мальчик (из таких, кто творит все, что хочет) забавы ради распылил целиком газовый баллончик на первом этаже школы, и всех детей эвакуировали без каких-либо последствий для него. На следующий день в газете вышла статья с заголовком: «Газовая атака в гимназии номер 11». Угадаешь, кто ее написал? Только сейчас, будучи взрослой, я понимаю, как наверняка выбесила своим поступком весь управляющий состав школы.

Меня вызвали к директору, а он у нас был очень нестандартный: подтянутая блондинка средних лет, всегда стильно одетая, с безупречным маникюром, приезжающая в школу на классной машине. Я с самого детства поняла, что она здесь совсем не ради денег: у нее с ними все и так в порядке. Ей нужна эта должность для души и самореализации. Она не

ругала меня и не говорила ничего плохого, просто спросила, как давно я работаю в газете, похвалила меня за успехи и в конце аккуратно намекнула, что не стоит писать о нашей школе подобные новости. Я запомнила этот разговор, потому что очень мало встречала среди учителей людей, умеющих находить подход к школьникам. Именно поэтому, думаю, эта женщина до сих пор работает директором школы.

Но самой запоминающейся из моих школьных выходок было появление на уроке английского с подносом еды. До сих пор, когда я случайно встречаю кого-то из одноклассников, мне припоминают тот случай.

У нас постоянно менялись учителя этого предмета, дольше полугода никто не выдерживал. Скорее всего, потому, что преподавать мегавостребованный английский язык частным образом или на каких-то платных курсах куда выгоднее, чем пытаться научить неблагодарных подростков, которые не скрывают, что им ничего не надо.

# 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.