



**ДАВАЙТЕ
ПОПРОБУЕМ !**

Меня зовут Ольга Гуцал, мне 56 лет, и я более 30 лет в бизнесе.

Видимо, я произвожу впечатление человека, знающего какие-то ответы, потому что время от времени меня просят стать чьим-то ментором в бизнесе. Но я всегда отказываюсь.

Бизнес – это второе тело бизнесмена (не моя формулировка, но очень точная). Невозможно влезть в шкуру другого, понять, что на самом деле им движет, что для него радость или страх, где его предел.

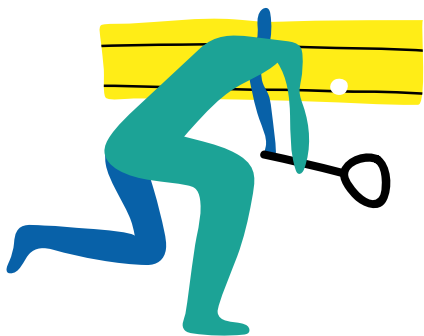
Я живу внутри своего собственного тела и точно знаю, чего я хочу и чего не хочу, что я могу и где мой собственный предел. И знаю, что другой человек так же, как и я, не готов полностью раскрыться в разговоре.

Например, когда меня зовут в горы, я говорю, что у меня нет на это времени, а на самом деле мне тяжело и скучно карабкаться куда-то вверх. Есть миллион вещей, которые человек скрывает, даже если он обещает, что будет очень откровенным. Он не скажет этого мне, потому что даже себе не во всем признается.

И тогда менторство превращается в разговор немного со слепым: один не до конца откровенен, другой неточно формулирует вопрос, и оба делают неправильные выводы. Такое наставничество в лучшем случае бесполезно, в худшем – опасно.

Люди, которые в себе разобрались, в наставнике не нуждаются. Скорее они хотят заполучить вдумчивого оппонента. Такие люди не приходят за советом, они приходят что-то обсудить. Это как сквош: хочется с кем-нибудь побить об стену мяч. Ментор в такой игре даже не соперник, а та самая стена.

Мой отец много лет работал с академиком Борисом Патонем. Отец был рациональным скептиком и быстро



распознавал недостатки того или иного замысла. Паттон приглашал его к себе на совещания, даже если тема не была в прямой компетенции отца. Нередко людям, принимающим решения, хочется иметь под рукой такого скептика, который внимательно слушает, а потом вдруг говорит: «Вот здесь и здесь что-то не так». Отцу начинали объяснять, что все на самом деле правильно, что скептицизм тут излишен, но человек, объясняющий это, сам глубже вникал в такой момент в тему, смотрел на нее чужими глазами и в конце концов даже мог согласиться, мог сам сформулировать, в чем еще нужно дальше разбираться.

Я думаю, что ментор – именно такой рациональный скептик, которого мы хотели бы иметь рядом и скептицизму которого могли бы доверять. Но он не врач, нельзя от него ждать рецепта, который обязательно поможет.

Ментор – как старший приятель, у которого есть время и силы поговорить. Это смесь совета, поддержки, авторитета, на которые можно опереться. Но это не навигатор, он не может говорить, когда и где повернуть налево или направо. Если встретите ментора, дающего вам однозначные советы, бегите от него.

И все эти мысли о менторстве вместе – та причина, по которой я вместо того, чтобы стать чьим-то наставником, решила написать книгу. Книга – это хуже, чем хороший ментор, но лучше, чем плохой.

ЕСЛИ ВСТРЕТИТЕ МЕНТОРА, ДАЮЩЕГО
ОДНОЗНАЧНЫЕ СОВЕТЫ, БЕГИТЕ ОТ НЕГО

Я начала писать эту книгу шесть лет назад. По себе знаю, что именно ищу в бизнес-книгах: простое и доступное объяснение того, что сделать, чтобы добиться успеха. Но еще я ищу там и некую поддержку, ведь если сомневаешься, то нужен кто-то авторитетный, кто подтвердит, что ты на верном пути, или отсоветует влезать в дело, к которому не лежит душа. Скажем, заняться не предпринимательством, а чем-то другим.

Но, возможно, вы – прирожденный предприниматель, просто боитесь начать свое дело?

Страх – вот с чего все начинается и чем заканчивается, толком не начавшись. Первое, что я считаю тормозом на пути к нашим целям, это страхи.

Страх высоты и выбор верхнего этажа

Как-то давно я давала интервью, и меня спросили: «Чего вы боитесь?» Страхи – важный элемент нашей жизни. Я пережила разные страхи и знаю, чего боюсь сейчас. И мне важно не только говорить о них, но и справляться с ними.

Почему для меня так важна победа над страхами? Я очень жадная (в хорошем смысле): мне нужно много, быстро, мне нужно идти дальше.

Мне всегда «медленно и мало»!

Чтобы убрать с моей дороги препятствия-страхи, я начала их анализировать.

Например, я боюсь темноты. Но как именно я ее боюсь? У меня нет страха перед любой темнотой. Но мне очень страшно выключить свет в гостиной и идти по длинному коридору в спальню, где пока не горит свет. Как только я это осознала, в моей квартире все стало устроено иначе. Теперь я могу выключить свет во всей квартире, уже лежа в кровати. Сделать такую разводку по силам любому профессиональному электрику, достаточно его об этом попросить.

Со страхом высоты, как оказалось, тоже можно «договориться». Я же не боюсь высоты, когда лечу в самолете. Но мне очень страшно подойти к окну и посмотреть вниз. И при этом, как бы странно это ни прозвучало, жить я люблю на высоком этаже, сейчас мы с мужем живем на 20-м. Я люблю, когда из окна простор, красивый закат над городом, в деталях видно, как перемещается гроза. Сформулировав один раз, чего именно я боюсь, когда говорю, что боюсь высоты, я стала делать в квартире широкие подоконники, которые не дают подойти к окну слишком близко. Я превращаю подоконники в книжные полки. Там же в качестве барьера между мной и окном может появиться ваза из Марокко или интересная скульптура.



То есть я, ничем по сути себя не ограничивая, убрала этот страх из своей жизни.

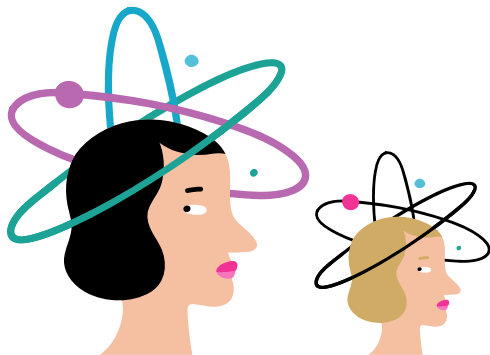
В свое время для меня стало почти откровением, что страх не является ограничением. Боитесь высоты и темноты? Поселитесь на первом этаже и всегда держите в кармане фонарик. Или разместите выключатель у кровати, сделайте подоконники пошире и больше не бойтесь упасть с самого верхнего этажа.

Или, например, знаю, что у многих женщин есть характерный страх: «А вдруг у меня не получится, я же девочка?»

Тут я готова ходить по улицам с большим плакатом: «В бизнесе гендерных различий нет!» Между мужчинами и женщинами есть физиологические отличия, но бизнес делается головой. Нет у меня в голове ничего такого, что отличало бы меня от мужчины, что делало бы меня хуже. У мужчины в голове тоже нет ничего такого, что делало бы его хуже или лучше меня, женщины.

Вот мое «женское» CV:

- ✓ училась в математической школе;
- ✓ окончила сварочный факультет КПИ;
- ✓ наша компания продает моторные масла и технологические жидкости;
- ✓ управляю онлайн-сервисом по поиску СТО – AutoBooking.com
- ✓ много лет у меня была сеть ювелирных салонов «Абрикос» (а в этом бизнесе доминируют мужчины).



Страх «туда нельзя, потому что ты женщина» для меня возмутителен, нечестен, а главное – бесперспективен. Если мы работаем головой, мы делаем все абсолютно одинаково. Впрочем, если женщинам часто приходится это доказывать, что ж, это только оттачивает наше мастерство.

С годами я пришла к выводу, что можно побороть страх, если разложить его на составные части, на этапы и оценить, какую из частей ты боишься больше всего. Что для меня легкое, а что требует больших усилий? И тогда не придется бороться сразу со всеми возникающими проблемами и страхами, их можно преодолеть порционно.

Я не хочу бояться чего-то большого, но готова бояться чего-то маленького, потому что с маленькими страхами я давно борюсь вполне технологично и успешно. И с тех пор они не отравляют мою жизнь и не вредят бизнесу.

Успешного бизнесмена от неуспешного отличает не наличие или отсутствие страхов, а умение или неумение справиться с ними. Предприниматель почти никогда не знает, что будет завтра. Он планирует, ставит цели, боится риски, но не может знать наверняка, что его ждет в итоге. В отличие от наемного работника, который обычно уверен, что директор позаботится и о его работе, и о его зарплате.

Но отсутствие стопроцентной уверенности в успехе не означает, что предприниматель не станет пробовать.

Давайте попробуем! Вы хотите начать бизнес? Попробуйте! Если не получится, вы не проиграете. В бизнесе нельзя стать неудачником уже хотя бы потому, что вы получаете очень важный опыт.

Когда я думаю о том, почему одни люди не решаются стать предпринимателями (и, кстати, правильно делают), а другие становятся ими (и тоже поступают правильно), я прихожу к выводу, что все дело в страхе. Это нормально, что мы боимся, мы обязаны бояться, это то, что нас оберегает. Вопрос только в том, на самом ли деле страх начать свое дело обоснован или же он надуман и преодолим.

Развод с мечтой

В молодости я мечтала стать вузовским преподавателем. Мне нравится приходить в аудиторию, где сидят студенты. Я буквально вижу, как захожу в аудиторию корпуса №4 Киевского политехнического института. Это старая аудитория, она сделана в форме амфитеатра и обшита деревом. Я стою внизу, к этой лекции я хорошо готова. У меня за спиной доска. Передо мной сидят молодые люди, которым важно то, что они слышат. Они задают вопросы, спорят, у нас обмен мнениями. Я правда хотела делать именно это.

Я росла, как сейчас мне окончательно понятно, не просто в идеальных условиях: жизнь моих родителей и их друзей была оазисом. Вокруг нас собирались умные, образованные люди, и их было столько, сколько не было никогда после. Мама очень хорошо готовила, гости у нас были часто. Когда все садились за стол,

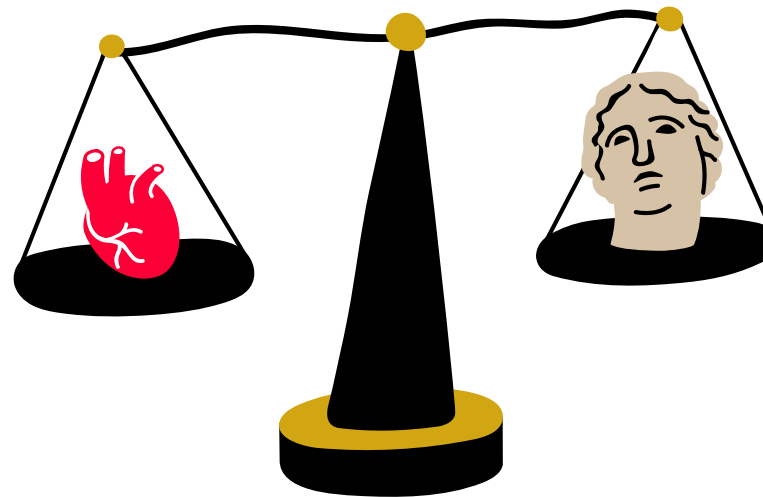
меня не отправляли в другую комнату, я всегда была в кругу этих людей. Думаю, моя мечта о преподавании появилась еще тогда, из разговоров родителей и их друзей. Это была та база, на которой сформировались мои представления, каким должен быть человек, какими должны быть отношения в семье и между друзьями, что такое свобода выбора и свобода слова, что такое собственное мнение.

Но я выросла. Изменилась страна, изменилась моя жизнь, я вышла замуж. Произошло это довольно быстро, я была еще студенткой. Мне хотелось иметь детей, путешествовать, купить собственную квартиру. И пришлось выбирать между тем, о чем я мечтала, и тем, что стало жизненно необходимым.

Я придумала для себя такое упражнение. Мои руки – это чаши весов. Закрываю глаза, расставляю руки в стороны ладонями вверх. На правую руку мысленно кладу свои мечты или желания, а на левую – свои потребности или возможности. Так вот, на правой чаше у меня была мечта стать преподавателем, а на левую я вынуждена была положить перспективу не брать деньги у родителей, необходимость обеспечить и обучить своего сына, желание жить в просторном доме, купить большую удобную машину.

Каждому в какой-то момент жизни приходится взвешивать. И очевидного решения тут быть не может. Весы подскажут. После этого остается лишь сделать выбор и чем-то пожертвовать. Иногда эти жертвы очень большие, гораздо больше, чем не стать преподавателем. Я заплатила за свое решение, помимо прочего, своим первым браком.

Замуж я вышла за своего институтского одногруппника. Мы оба занимались наукой. Я знала, что после



института пойду в аспирантуру, чтобы затем стать доктором наук, профессором и преподавателем. Мой жизненный и профессиональный план был расписан на годы вперед.

В соответствии с этим планом мы с мужем окончили институт и оба пошли работать в институт электросварки им. Патона, потому что он был обителью инженерной мысли того времени. Мы любили науку и видели себя в ней. Но оказалось, что, как пел Борис Гребенщиков, «я инженер на 100 рублей, и больше я не получу». Это было про нас.

К моменту защиты диплома я была беременна. У нас была однокомнатная квартира, которую мне отдала бабушка, мы жили скромно. Пока вы только вдвоем, то можно нормально жить и на маленькие деньги, но все меняется, когда рождается первенец. Все, что нужно младенцу, стоит немалых денег. Нам помогали мои родители. Нельзя сказать, что мне было стыдно принимать их помощь. И родителям, как я понимаю теперь, не было трудно или жалко помогать нам. Но сами мы с мужем не справлялись.

Весной 1988 года я встретила своего одноклассника, который окончил Институт народного хозяйства, вернулся из армии, и его финансовое положение было не лучше моего. Он сказал: «Невозможно жить без денег. Вот принят закон о кооперации, давай что-нибудь скооперируем».

Дома я рассказала мужу об этой встрече: «Послушай, он прав. Надо что-то делать. Мне, чтобы защититься, нужны год-полтора. Давай сейчас ты попробуешь с ним зарабатывать, ведь ты еще не начал писать диссертацию, а когда я защищусь, мы поменяемся местами». Но муж, тоже видевший себя в науке, ответил мне: «Знаешь, если тебе так нужны деньги, то ты их и зарабатывай» (просто святой человек, иначе и не скажешь).

«Я ИНЖЕНЕР НА 100 РУБЛЕЙ,
И БОЛЬШЕ Я НЕ ПОЛУЧУ»

В ту ночь я почти не спала. А утром у меня было готово решение.

Положив на одну чашу весов сто рублей, зависимость от помощи родителей и мечту о преподавательской карьере, а на другую – благополучие моей семьи и ребенка, комфорт и мою личную независимость, я обнаружила, что вторая чаша оказалась тяжелее.

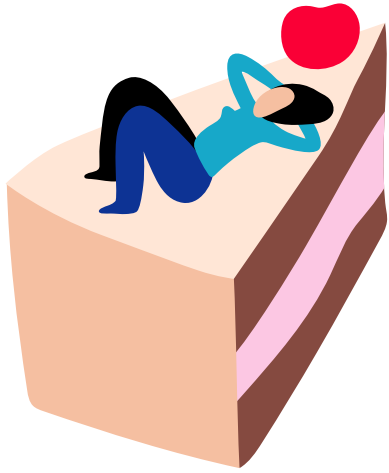
Затем я пришла к отцу, лучшему другу в моей жизни, и сказала: «Я уйду из аспирантуры, мы с одноклассником откроем кооператив, я хочу зарабатывать деньги». Для отца мои слова были, видимо, совершенным безумием. Уходя в бизнес, я жертвовала престижной

работой в известном научном институте. Мои родные искренне считали, что я променяла науку на спекуляцию. Десятилетиями в СССР предпринимательство было не только запрещено Уголовным кодексом, но и всячески высмеивалось.

Отец, для которого я была смыслом жизни, две недели со мной не разговаривал. Он просто не понимал, как можно уйти куда-то из науки. Что может быть в жизни важнее, лучше, интереснее, чем наука? Как можно интеллектуальный труд променять на примитивный? А в представлении отца торговля была максимально примитивным занятием: здесь купил, там чуть дороже продал. Где в этом жизнь? Где работа ума? И для него это была драма: дочь бросала аспирантуру.

Кроме того, закон о кооперации, принятый накануне развала СССР, казался не очень надежным, ведь от властей можно было ждать чего угодно. Казалось, что это окно возможностей захлопнется так же неожиданно, как и открылось. Это был такой себе НЭП, после которо-





го можно было легко отправиться в тюрьму. Именно это мне отец и объяснял: «Ты идешь туда, где стыдно, опасно, неинтересно, ненадежно, нет будущего. Как можно?!»

Это был момент, когда я поняла, что моя жизнь – это моя личная ответственность. Я поняла, что если хочу жить так, как считаю нужным, то должна получить это сама. Мой ребенок – моя ответственность. Все, чего я добьюсь в будущем, будет зависеть теперь только от меня, ведь в любой момент мужчина, который живет со мной, который обещал, что будет обо мне заботиться, может сказать: «Знаешь, если тебе это нужно, иди и делай сама».

Наш брак к этому моменту продлился четыре года.

Спустя некоторое время после расставания муж уехал в Канаду. Я его не видела, наверное, 20 лет. А когда мы встретились, он рассказал, что много думал над тем, что случилось, и очень злился на меня, когда мы развелись. Но он признал мою правоту.

Впрочем, нам было тогда по 20 с небольшим лет, наверное, наши разногласия не могли быть разрешены как-то иначе. Гораздо проще принимать подобные решения, когда у тебя есть опыт. У нас его не было.

Теперь вы лучше понимаете, что вот такой выбор – уйти из науки в бизнес – виделся и мне крайне рискованным, непонятным. Но открывшиеся возможности и желание зависеть только от себя заставили меня пойти на этот риск.

В той песне Гребенщикова («Я инженер на 100 рублей, и больше я не получу») есть продолжение: «Мне 25, и я до сих пор не знаю, чего хочу». Но я-то знала. Сейчас я – предприниматель, бизнес-спикер, приглашенный лектор в МВА. Кстати, мой первый муж теперь – американский бизнесмен.

О правилах, собранных по дороге

Когда в начале 1990-х наш с партнерами бизнес начал быстро развиваться, мы были молоды и не осознавали масштабов своей удачи: пустой рынок, огромные возможности, почти полная свобода действий.

Расставшись, мы разрушили все своими руками. Каждому из нас пришлось начинать почти с нуля. Из этой истории я вынесла важное правило: партнеры не должны нравиться, они должны быть эффективны.

Так же стараюсь поступать и в других случаях: извлекать выводы из происходящего в моей предпринимательской жизни. Давно сформулировала для себя: ошибаться можно сколько угодно, но из каждой ошибки нужно сделать вывод. Самая ужасная ошибка – самый лучший учитель. Если человек ведет дело не ошибаясь, значит, он плохо работает, не пробует ново-

го, не рискует, не движется вперед. Для моего бизнеса это постепенно стало законом: в новом деле норма – 30% ошибок, в старом – минимум 10%.

Некоторые «нажитые» мной правила или советы могут показаться читателю книги очевидными. Почему нет? Главное, чтобы они были практичны, помогали в жизни и бизнесе.

ДОБИТЬСЯ УСПЕХА,
НЕ СОВЕРШИВ НИ ОДНОЙ
ОШИБКИ, НЕВОЗМОЖНО

Например, женщины реже мужчин решаются на создание собственного бизнеса потому, что они чаще перфекционистки. В школе у нас должен был быть самый белый воротничок, самые чистые туфельки, лучшие оценки, нам надо, чтобы нас хвалили.

Но у совершенства есть и обратная сторона: перфекционист – это остановившийся в движении человек. Ничего нового он не предпримет. Пойти в неизведанном направлении без уверенности, что там ты снова будешь лучшим? В неизвестном месте нас ждет неизвестно что. Добиться успеха, не совершив при этом ни одной ошибки, невозможно. Что делает перфекционист в этот момент? Он туда не идет.

Но мы же другие, правда? Мы не побоимся взяться за новое дело и будем помнить, что успех невозможен без проб и ошибок.

Я много размышляю в книге о старте бизнеса, и не только потому, что мне часто задают вопросы о первых

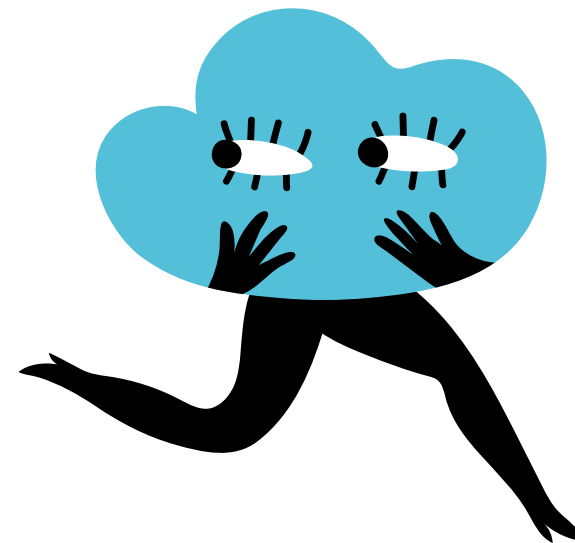
предпринимательских шагах. Просто сейчас такое время: мы чаще будем стартовать, решаться на новые проекты, делать это снова и снова. И нужно уметь каждый раз опять становиться начинающим.

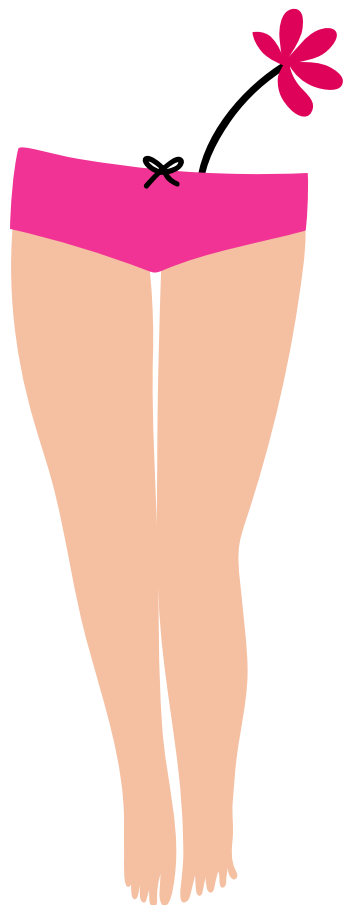
Но, может быть, ваша ситуация другая, после многих лет жизни в бизнесе вы чувствуете усталость, равнодушие, опасаетесь смерти вашего дела. Тогда листайте в самый конец, начните чтение с последних глав, они об этом.

Я не утверждаю, что если вы сделаете так, как написано на странице такой-то, то обязательно наступят обещанные рассказчиком последствия (положительные или отрицательные). Но такие последствия возможны, и, как говорит мой опыт, они очень вероятны.

Согласно моей теории, бизнес, как и сам человек, проходит все этапы жизни: зачатие, беременность, рождение, младенчество, детство, юность, зрелость, старость, смерть.

Так каково же это – вдохнуть жизнь в свой бизнес?





ОСМЫСЛЕННОЕ ЗАЧАТИЕ

Все должно начинаться не с этого

Если вы начали сейчас мечтать о своем деле, потому что очень нужны деньги, то вот вам проверенное правило: денег в этом случае не будет. Все должно начинаться не с этого.

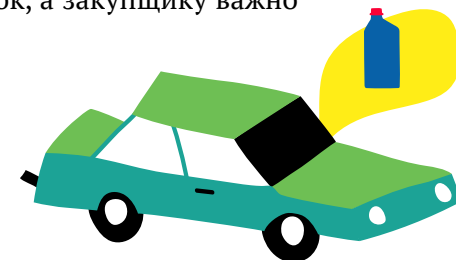
Тридцать лет назад, когда начинали мы, предпринимательство было почти единственной возможностью заработать большие деньги честным путем.

Сегодня все не так, большие деньги платят многим менеджерам и специалистам. Для того чтобы обеспечить себя и семью, не обязательно идти в бизнес.

Сейчас мечты о своем деле должны начинаться не с денег, а с сильной идеи, с мечты, с понимания, что вы хотите делать сами и можете и хотите дать людям что-то важное.

Вот как это произошло у меня буквально четыре года назад.

Имея уже большой опыт в сфере импорта и продаж моторных масел, я видела, как за последние лет 15-20 поменялся бизнес станций техобслуживания автомобилей (СТО). Раньше водители разбирались в маслах и принимали решение о выборе моторного масла самостоятельно. Сегодня почти всегда такое решение принимает СТО, причем даже не механик станции, а закупщик. А логика закупщика сильно отличается от логики автовладельца. Водителям нужно, чтобы машина ездил долго и без поломок, а закупщику важно найти цену подешевле.



Владельцы СТО убеждали нас, что им нужна низкая цена на наше качественное немецкое масло. Вот тогда они смогут зарабатывать больше. Еще они говорили, что запчасти желательно поставлять не раз в неделю, а каждый день. Что клиенты становятся все более требовательными к сервису, они не хотят подстраиваться под проблемы СТО. И самое важное – клиентам стало гораздо проще, чем раньше, поменять станцию.

СТО НА САМОМ ДЕЛЕ
НУЖНЫ НЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ
НА МАСЛО, А КЛИЕНТЫ



Я настойчиво думала: как нам улучшить сотрудничество со станциями? Как-то обсуждая очередные разговоры с владельцами СТО, мы с командой вдруг с абсолютной ясностью сформулировали: станциям на самом деле нужно не дешевое масло и не ежедневный подвоз запчастей. А что? Ну, конечно! Им нужны клиенты. Им стало сложнее удерживать клиентов и приводить к себе новых. Клиенты, а не дешевое масло, источник заработка СТО. Значит, если мы сумеем приводить клиентов, то сможем стать важным партнером станций.

А что нужно современному владельцу машины? Он не хочет зависеть от станции. Он хочет выбрать такую станцию, которая ему подходит, и легко записаться на обслуживание в удобное для него время. Примерно так,

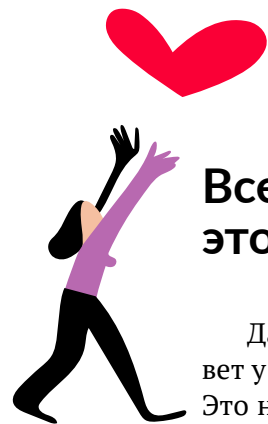
как мы уже привыкли в интернете: выбрать отель, номер в отеле и «забукать» его, забронировать онлайн.

Так оформилась идея: мы создадим онлайн-сервис по поиску СТО! И назовем его AutoBooking.com. Любой автовладелец сможет зайти на этот прекрасный сайт и выбрать ту СТО, которая отремонтирует его автомобиль. Но в основе идеи, как вы уже поняли, лежало не только желание помочь автовладельцам. Просто мы догадались, как стать станциям по-настоящему полезными. Чтобы решить их проблему с поиском и удержанием клиентов, мы должны были дать возможность потенциальным клиентам решить свои проблемы на нужной им СТО.

Были и другие аргументы, чтобы взяться за реализацию этого проекта. Мы с партнерами осознавали, что наш масляный бизнес из-за появления электромобилей постепенно будет устаревать. Нужно было искать новые пути развития бизнеса. Стать нужными для СТО, поставляя им клиентов, и стать нужными всем водителям, давая им удобный выбор СТО, – в этом и состоял наш замысел. Если мы сможем это сделать, то войдем в рынок электромобилей так же уверенно, как сейчас себя чувствуем на рынке авто с двигателями внутреннего сгорания.

Так счастливо родилась идея нового бизнеса, которым я изо всех сил занимаюсь последние годы. И когда рассказываешь об этом, то неслучайно появляется слово «родилась», говоришь о «рождении» бизнеса.

Идея этого бизнеса легла на подготовленную почву: у нас был опыт в этой области, мы искали новые возможности, и мы смогли посмотреть на ситуацию иначе, «другими глазами». А перед принятием решения я изучила все детали. И момент решения о старте был особенным. Я думаю, что ощущения в этот момент смело можно сравнить с зачатием после радостного секса.



Все, что вам нужно, это любовь

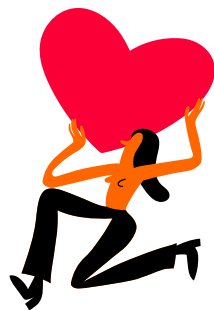
Да-да, конечно! Яркая идея о новом бизнесе вызовет у вас такое же чувство, как мысль о хорошем сексе. Это не о деньгах, а о любви. У вас еще будет время все просчитать и продумать. А пока не спешите, получите удовольствие от момента.

Секс, если говорить откровенно, – это ни к чему не обязывающее дело. Если вам кажется, что у вас много идей для бизнеса и вы скоро разбогатеете, – это все равно что ожидать, что каждый ваш секс закончится ребенком. Но чтобы случилось зачатие, должны еще сложиться миллион обстоятельств.

Знаю людей в офисах, которые без конца рассуждают о том, какие сейчас есть «темы». Это самый простой вид секса, для ленивых. Я ненавижу это выражение «есть тема», оно не имеет отношения к старту нового бизнеса.

Чтобы иметь ребенка, нужно хотеть ребенка. Нужно его хотеть вместе с «правильным» партнером. У вас должно быть здоровье его выносить, силы его выкормить, деньги, чтобы его содержать. Проще говоря, вы обязаны взять ответственность за эту новую жизнь. Но без любви и чувства радости от зачатия ничего не получится.

Я почти уверена, что мысль о любви в этом контексте кому-то покажется бредом. Ну о чем она говорит? Какая радость? Какая любовь? Какой секс? Кто-то «опытный» вам скажет, что нужно все просчитать, нарисовать графики, собрать цифры, прочитать исследования рынка или заказать новое. И вот это и будет нормальный старт для бизнеса.



Любовь из этого списка не то что вычеркивается, а даже не вписывается изначально. Но мы с вами так не поступим.

Пока вы дочитаете эту книгу до конца (или хотя бы до середины), мир изменится, станет другим. К моменту, когда закончат ваше исследование рынка, на нем уже все будет не так. Вы не можете знать, как поведут себя клиенты завтра. Кто мог представить, что мы захотим телефон без кнопок и чтобы он узнавал нас в лицо? И что мы будем охотно менять такие телефоны чуть ли не каждый год. И нам будет все равно, что он становится все дороже и дороже. Как этого можно было захотеть?

Вы ничего не знаете о ребенке, которого так остро хотите. И вам все равно, будет это мальчик или девочка. Вам все равно, будет он блондином или брюнетом, какого цвета у него будут глаза. Вы хотите ребенка! Вы его уже любите. Вам нравится думать, что вы скоро станете родителем.

Когда я радостно придумывала AutoBooking.com, то тоже консультировалась с маркетологами, финансистами, юристами. Но без любви ничего бы не получилось. Я просто хотела ребенка.

