

# ШКОЛА СВОЕГО ДЕЛА В ПЕТРОЗАВОДСКЕ

Школа Своего Дела активно действует вот уже 6 лет. За это время сотни тысяч людей, прочитав книги Юрия Мороза, поняли, что любой бизнес можно создать «с нуля». За сравнительно небольшой период времени десятки тысяч людей, читая рассылки в интернете, увеличили свой доход в 2, а то и в 10 раз, тысячи людей, посетивших авторские тренинги Юрия Мороза, решили свои личные проблемы, сотни людей, обучающихся в ШСД, бросили работу и занялись бизнесом. А начиналось всё в Петрозаводске...

Вадим Карабинский:  
8921-622-80-18



ПИАР-Агентство  
«ШСД-Медиа»

В 1998 году Юрий Мороз переехал жить в Петрозаводск. В этом же году он придумал «Школу Своего Дела».

Он понял, чем отличается предприниматель от работника. И понял, чему нужно учить человека, чтобы он стал предпринимателем.

## ОСНОВНЫЕ ИДЕИ ШСД

- Человек может всё!
- Что смог сделать один человек может сделать каждый.
- Кто работает, тот не думает.
- Человек создан не для того чтобы РАБОТАТЬ.

www.SHSD.ru

И понял, как учить нельзя: Нельзя ничему учить бесплатно, так как современный человек не относится серьёзно к тому, что досталось ему без труда. Зато, заплатив определённую сумму, он уже начинает концентрироваться на том, за что он заплатил деньги, и хочет, чтобы эти вложения окупились.

Также стало ясно, что единственный способ чему-либо научиться — это практика. Хочешь научиться делать бизнес — делай бизнес. Теоретики бизнеса (преподаватели экономики, бухгалтера, учёные), судя по их зарплате, сами создать бизнес не могут. Зато «троечники» и «балбесы» без всякого образования создают бизнесы, просто начав действовать.

Легендарная  
Карельская АДИ



Всё это стало ему понятно после многих безуспешных попыток донести эти простые мысли посредством статей практически во всех газетах

## ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА В ШСД

- Любой бизнес можно создать без вложения начального капитала.
- Специальное образование вредно.
- Любые связи и контакты создаются.
- 99% в бизнесе — это переговоры.

www.SHSD.ru

Петрозаводска, выступлений перед бизнесменами, политиками, студентами и другими аудиториями города. Юрий Мороз собрал несколько пресс-конференций для СМИ. Там были и газеты, и радио, и телевидение. Было проведено также множество акций, таких как сжигание налоговой отчётности на центральной площади города, граффити на заборах и стенах и другие.

Имя — Юрий Мороз — стало узнаваемым, но идей, которые он доносил, люди не слышали.

Потом Юрий Мороз начал свою деятельность в интернете. Используя рассылки, он собрал аудиторию в 40000 человек. Так стали появляться первые предприниматели, создавшие свои бизнесы без вложения начального капитала и специальных знаний.

В 2002 году Юрий Мороз начал проводить платные бизнес-семинары и пресс-конференции в других городах России.

Летом 2004 года он придумал свой авторский тренинг — «Альтернативно-деятельност-

ная игра». Первую игру он провёл в лесах Карелии. На неё со всей России съехалось 60 человек. Тема игры была «Продвижение АДИ в регионах». Результат этой игры, кроме новых семейных пар, разводов, уходов с работы и из ВУЗов и созданий бизнесов — более 40 АДИ в регионах России, а также в Украине, в Узбекистане и в Казахстане.

Этим летом в Карелии пройдёт очередная карельская АДИ второй ступени, то есть участвовать в ней смогут только те, кто участвовал в других играх.

Тема этой АДИ «БОЛЬШОЙ БИЗНЕС».

Предполагаемое число участников — более 100 человек. Исходя из эффективности первой АДИ, результат второй мы прогнозируем следующий — в течение года будет создано 70 больших бизнесов. А также АДИ вто-

## ШСД — ЭТО:

- 12 книг тиражом более 100.000
- Газета «Школа Своего Дела»
- Журнал «Результат»
- Более 200.000 читателей рассылки ШСД в интернете
- Более 1400 обучающихся в ШСД
- Более 1500 участников тренингов
- Сотни бизнесов, созданных благодаря ШСД
- «Партия Своего Дела»

www.SHSD.ru

рой ступени будут проводиться во всех регионах СНГ.

К началу 2005 года Юрием Морозом было написано 12 книг и издано тиражом более 100.000 экземпляров. В рунете он стал самой заметной фигурой. Его идеи объединяют

около 200.000 человек во всём мире.

1 мая 2005 года в Петрозаводске «высадился десант ШСД». Это 10 ребят из Краснодара, Москвы, Санкт-Петербурга, Иркутска, Башкирии и Украины.

За первые 2 месяца они «с нуля»:

- собрали три Альтернативно-деятельностные игры;
- организовали ПИАР-Агентство «ШСД-Медиа»;

- читательскую конференцию Юрия Мороза;
- издали и распространили этот выпуск газеты.

1 июля в Петрозаводск приехали ещё 10 человек. Цель: обучение региональных представителей рекламного агентства «ШСД-Медиа», газеты «Школа

## РАСПИСАНИЕ:

- 20-30 июля — АДИ «Большой бизнес»
- 24 августа — спектакль «Здравствуй, Анастасия!»

632-652

Своего Дела» и консалтингового агентства «ШСД-Консалт».

20-30 июля 100 человек придут на АДИ, тема которой «Большой Бизнес».

24 августа состоится спектакль Санкт-Петербургского театра «Встреча», поставленный по пьесе самого известного писателя России — Владимира Мегре. Тираж его книг достиг уже 10 млн. экземпляров. В своих книгах он отражает национальную идею нашей страны.

Этот спектакль организует «ШСД-Медиа».

Сейчас в планах Юрия Мороза организация тренингового центра ШСД в Петрозаводске и создание экологического поселения недалеко от города.

Планы Российского масштаба — это вывод газеты «Школа Своего Дела» с Петрозаводского уровня на межрегиональный. И это создание «Родной партии».

А начиналось всё в Петрозаводске...

О деятельности Школы Своего Дела в мире вы можете узнать на сайтах <http://shsd.ru> и <http://moroz.onego.ru>

## В НОМЕРЕ:



О ГЛАВНОМ  
В ИСКУССТВЕ  
ДОГОВАРИВАТЬСЯ

стр. 2



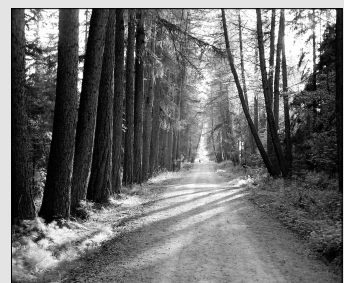
«ПРОСТО ДЕЛАТЬ  
САМОЕ СЛОЖНОЕ!»

стр. 2



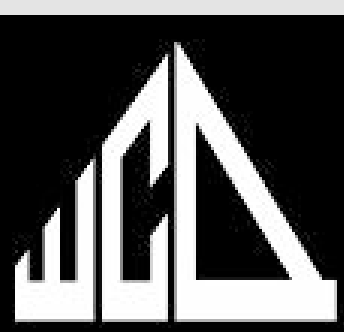
КАК ЖЕНЩИНА  
ДЕЛАЕТ МУЖЧИНУ  
ВЕЛИКИМ

стр. 3



ОБРАЗ  
БУДУЩЕГО

стр. 4



# О ГЛАВНОМ В ИСКУССТВЕ ДОГОВАРИВАТЬСЯ

Переговоры — стиль поведения, с которым мы встречаемся и используем сами каждый день. Хотим мы этого или нет, понимаем мы это или нет, но все мы каждый день участвуем в переговорах.

Осознав это, я не перестаю удивляться тому, как неуклюже и непрофессионально люди проводят свои ежедневные переговоры. Ну, например, они:

- путают переговоры с выигрыванием очков;
- абсолютно не обращают внимание на психологическую, моральную атмосферу («давайте займемся делом»);
- игнорируют тот факт, что отношения с окружающими их людьми ничто иное, как переговорные отношения;
- абсолютно уверены в том, что переговоры провалены из-за того, что зашли в тупик;
- путают настойчивость в переговорах с тупым упрямством;
- абсолютно не представляют себе свой переговорный стиль и его воздействие на окружающих;
- не способны распознать как свои уловки (ходы), так и уловки партнера;
- рассматривают перерывы в переговорах как проявление слабости;
- имеют слабое представление о том, как они смотрятся со стороны со всеми их жестами и мимикой;
- рассматривают совместный поиск решения проблемы как попытку сдаться и уступить.

Чрезвычайно интересно наблюдать также за тем, насколько быстро люди учатся на такого сорта ошибках.

Переговоры — умение, которое можно развить лишь через практику.

Переговоры — стратегия, необходимая в случае, когда на

карту поставлены различные, если не сказать взаимоисключающие друг друга, интересы.

Но, вместе с тем, существует определенная степень взаимозависимости двух сторон, которая позволит прийти к соглашению, выгодному для обеих сторон. Безусловно, стороны не будут соглашаться друг с другом, но, тем не менее, они бы хотели прийти к какому-либо соглашению, т.к. ни промедление, ни борьба за свои интересы не принесут им пользы.

Переговорным аспектам, основанным на достижении реальных результатов, обычно, уделяется особое внимание. Здесь я имею в виду деятельность, фокусирующуюся на содержании переговоров: аргументы, факты, точки зрения, цели, интересы, основные предложения, компромиссные предложения, уступки и условия. Переговорщики пытаются влиять на распределение издержек и выгод способом, выгодным им в смысле содержания переговоров, например:

- создавая возможности для маневров;
- представляя свои предложения как очевидные;



Полина ГРИГОРЬЕВА

- предъявляя выгодные для них факты;
- делая лишь мелкие уступки.

Уступки неизбежны, переговоры не имеют ничего общего с той ситуацией, когда люди пытаются получить все, что только они могут, независимо от того, какими средствами они этого добиваются.

Наиболее важные виды переговорной деятельности:

- тактический обмен информацией о целях, надеждах и приемлемых соглашениях;
- преподнесение своего мнения таким образом, что может повлиять на мнение другой стороны по поводу доступных в этой ситуации соглашений;
- кропотливая работа в направлении компромиссного решения, предполагающего уступки, сделанные обеими сторонами.

В идеале, лучше начать переговоры с обмена информацией об интересах и приоритетах. Не торопитесь с выбором позиции, внося предложение, делая выбор, принимая решение! Только после того, как стороны позволят друг другу вникнуть в занятую ими позицию, понять их стиль аргументации, будут просматриваться возможные решения проблем.

Переговоры — это процесс обмена информацией, продолжающийся до тех пор, пока не начнет обретать явные формы выгодный для обеих сторон компромисс. Умение ненавязчиво и постепенно направить процесс обмена информацией в такое русло, чтобы интересы и ожидания обеих сторон постепенно приходили к общему знаменателю — поистине можно назвать искусством.

Техника переговоров — это важный инструмент, который помогает в достижении результата. Но он бесполезен, если пользоваться им бездумно. Любая техника не заменит главного. А главное — это отношение к человеку, в данном случае, к партнеру, с которым ты ведешь переговоры.

И еще один важный момент — это практика. Без практики проведения переговоров любая техника — это всего лишь ненужный инструмент.

Высказать свое мнение по поводу переговоров мы попросили предпринимателя со стажем, **СЕРЕГИНА Сергея Ивановича, генерального директора печного центра «Ками».**



## «ПРОСТО ДЕЛАТЬ САМОЕ СЛОЖНОЕ»

— **Как Вы начинали свой бизнес?**

— Свой бизнес я начал после того, как организация (строительное управление), в которой я работал, отказалась от работы по бюджетным заказам. Когда мы попытались развернуть эту организацию для работы по новым направлениям, возникли трудности. В связи с тем, что это была старая структура, она не смогла работать так, как нам виделось. И я ушел и организовал свой бизнес.

— **Были ли начальный капитал, когда создавали бизнес?**

— Этот период совпал с тем, что я ушел от жены. Начальный капитал составлял гараж и машина. Я жил на чердаках в общежитии. Но это стимулировало. Было интересно.

— **Были ли у вас связи?**

— Связей для создания бизнеса не было.

— **Если всего этого не было, как же вы это сделали?**

— Пытались делать искренне, максимально хорошо насколько это было возможно в тот момент. Сейчас я смотрю на те первые работы и мне смешно, но не стыдно. Чтобы внедриться на этот рынок, мы держали демпинговые цены. Мы поднимали цены, когда были уверены в том, что это необходимо.

— **Вы начинали один или с партнером?**

— С партнером. Недавно мы с ним расстались. Думаю, что это объективный процесс. Новый проект сейчас начал бы один.

— **Какую роль занимают переговоры в вашем бизнесе?**

— Это одна из главных составляющих в моей работе. Я сам ничего не делаю, я веду переговоры. Такая составляющая, которая все время нужна. Без них обойтись нельзя.

Есть же такое выражение: «как договоришься».

— **Где и когда Вы сталкиваетесь с необходимостью вести переговоры?**

— На работе постоянно, на отдыхе, в походах, всегда, ког-

да нужно о чем-нибудь договориться.

— **Был ли у вас страх первых переговоров, и как вы практиковали переговорные навыки?**

— Когда я начинал бизнес, я уже много работал руководителем, поэтому страха и неприятных ощущений не было. До того, как работал руководителем, были сложности. Сложность была в том, что было чувство неуверенности, когда разговаривал с опытными людьми. Главное — это не бояться признать, что ты чего-то не знаешь.

— **Как вы считаете, чего боятся люди, которые не хотят проводить переговоры?**

— Своей некомпетентности. Стараются показать, что все знают, а признать не могут, что это не так. Этого не стоит бояться. Думаю, что это и есть главная ошибка. Если что-то не знаешь, просто скажи об этом.

— **Можно ли научиться ведению переговоров?**

Да, возможно, никаких сложностей в этом нет, надо просто делать и все.

— **Что нужно делать, чтобы стать хорошим переговорщиком?**

— С опытом все придет, необходимо практика, чем больше переговоров ты проведешь, тем легче тебе будет договариваться. Появляется чувство уверенности в том, что ты получишь то, о чем договариваешься.

— **Есть ли другие варианты, кроме практики?**

— Другие варианты менее эффективны.

— **Как вы ведете переговоры?**

— Если это партнер стратегический, я стараюсь почувствовать что это за человек, присмотреться к нему, посмотреть, как он ведет дела.

— **А где и как Вы отдыхаете?**

— Отдыхаю активно, 2 раза в год хожу в походы, я много путешествовал. Побывал на Сахалине, в Карпатах, на Таймыре. Более 100 походов уже.

Вадим ШИХОВЦОВ

## ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

На актуальную тему переговоров в Петрозаводске был проведен опрос работников и менеджеров. Ниже представлены его результаты.

**1. Как Вы считаете, можно ли с помощью переговоров с работодателем увеличить свою зарплату вдвое?**

Нет ..... 70%  
Можно, но не всегда вдвое ..... 10%  
Наверное, можно ..... 20%

**2. А Вы пробовали сделать это?**

Нет ..... 80%  
Пробовал, не получилось ..... 10%  
Пробовал и получалось (но не всегда на 50%) ..... 10%

**3. Как Вы считаете, что Вам мешает провести переговоры с работодателем об удвоении зарплаты?**

Знаю, что на моей должности больше не заработать ..... 50%  
Знаю, средства, выделенные на зарплату, ограничены ..... 47%  
Не провожу переговоры, потому, что у меня итак все хорошо ..... 3%

По результатам опроса очевидно, что большинство не предпринимает никаких действий для увеличения своего дохода, при этом выражая недовольство своей зарплатой. На самом деле в основе этого «ничего неделания», очень часто лежит просто СТРАХ поговорить на эту тему с начальством. Парадоксальность сложившейся ситуации довершает особое мнение на этот счет самих предпринимателей, об этом «особом мнении» читайте в нашем следующем номере...

Ссылаясь на недостаток денег, как на уважительную причину — СТЫДНО!

Лучше уж честно сказать — НЕ ХОЧУ. Только объяснить при этом, какие у вас такие великие перспективы и альтернативы имеются?

Если денег мало, нужно нечто предпринять, чтобы их стало БОЛЬШЕ!

И это уже вполне достойно звания предпринимательской деятельности. То есть, если вы месяцами, годами работаете над тем, чтобы просто получать зарплату, — вы достойны звания трудолюбивой белки в колесе, хотя не думаю, что вы очень труд любите!

Если вы поставили себе цель, и каждый день занимаетесь тем, что увеличиваете свою зарплату и не просто увеличиваете, а удваиваете — то вы уже предприниматель. Просто пока занимаетесь ростом! А не просто выживанием.

Работать за ХАРЧИ, а у многих стандартная отговорка: «Мол, я бы то, да сё, да кушать хочется!» — стыдно! В общем, делайте выводы, Товарищи!!!

Приспособление к окружающим условиям у современного человека происходит главным образом за счёт снижения чувствительности к раздражителям. Вы представляете, что это значит?

- **Мы дышим грязным воздухом.** Понижается чувствительность органов дыхания, в том числе и обоняния. Это значит, что мы теряем способность различать тончайшие запахи природы. Нам уже запах не каждого цветка доступен. А если и доступен, то с расстояния сорванного цветка.
  - **Мы едим не натуральную пищу.** Снижается чувствительность органов пищеварения. Например, мы способны пережить 100 грамм водки, но мы уже не способны насладиться вкусом живого помидора. Многие даже считают, что без соли есть помидоры неестественно.
  - **Мы пьём отравленную воду.** Остались ли люди в городах, которые ещё могут довольствоваться одной водой без всяких химических ингредиентов? А ведь организм делает разницу между чистой водой и любой другой жидкостью. Вода питьё, всё остальное — еда. Кто об этом помнит?
  - **Мы мало двигаемся.** Снижается чувствительность к потребности постоянного движения. Гиподинамия становится нормой. Теперь уже переживают не из-за её наличия, а степени малоподвижности.
  - **Интимная жизнь.** Надеюсь понятно, какая чувствительность здесь снижается? А снижение качества ведёт к увеличению количества и потребности в разнообразии.
- Мы не дети природы. Мы её инвалиды!** Зачем нужна чувствительность? — спросите вы.
- Пусть ответом послужит цитата человека, который все последние годы своей жизни

## ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

ни многое делает, чтобы повысить свою чувствительность. Сначала неосознанно, потом намерено, но результат очевиден.

«...**Это и есть механизм познания.** Сначала ЧУВСТВУЕШЬ, а потом ОСОЗНАЕШЬ то, что почувствовал.

Если человека поместить в условия, в котором он чувствует себя дискомфортно и не может или не осознаёт возможность изменения жизни к лучшему то, что такой человек делает?

**Он снижает СВОЮ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ.** Становится БЕСЧУВСТВЕННЫМ. Ибо если он сохранит остроту ощущений, то будет страдать. Причем бессмысленно.

**Именно это и происходит с детьми,** которых слишком тепло одевают, туго пеленают, лишают свежего воздуха (часовая прогулка, — это означает 23 часа в сутки без свежего воздуха), окружают искусственными предметами, а то и сажают в манеж (это вообще место заключения) и так далее.

**И дети постепенно становятся бесчувственными.** Далее, долгие часы каждый день в школе за партой, и ребенок перестает чувствовать недостаток движения и перестает чувствовать, что ему нужно в жизни, а что нет.

**Далее информационная перегрузка** (слова, слова, слова, учителя в школе, радио на улице, телевизор дома, слова из книжек и так далее) и ребенок перестает чувствовать дискомфорт оттого, что у него просто нет возможности подумывать самому. Бесчувственность.

**Далее, трупы,** чернуха в Новостях по телевидению, реки крови в фильмах. И это уже не цепляет, не задает. Нужно что-то более сильное, чтобы зацепить цивилизованного человека. Бесчувственность.

**А возможен и обратный процесс.** Повышение чувствительности. И тогда ты уже не можешь смотреть телевизор, и тебе создается острый дискомфорт даже бормотание радио, когда оно включено в такси, например.

**И далее оказывается,** что ты уже не можешь жить в городе, который приносит тебе дискомфорт и ты должен или становиться бесчувственным, чтобы жить в городе, или уезжать из города.

**Далее, ты не можешь** слушать и участвовать в болтовне, которую называют так необходимым общением, которое якобы ОЧЕНЬ нужно и взрослым и детям?

**Я вам скажу, почему так боятся тишины** люди и почему им нужна доза болтовни каждый день. Они все-таки ЧУВСТВУЮТ бессмысленность и беспечность своего существования. И чтобы избавиться от этого чувства, сравнивают себя с другими, мол, я же живу не хуже других. Ну, ведь не хуже!

**И кроме этого болтовня,** это способ получить свою порцию «поглаживаний», как их называют психологи. «Кукушка хвалит петуха, за то, что хвалит он кукушку».

Друзья сказали тебе, какой ты классный и вроде бы уже полегало. Притупилось чувство, что что-то не так.

**А если все-таки не притуплять чувствительность, а обострять ее?** И соответственно улучшать условия жизни, чтобы эта повысившаяся чувствительность, не причиняла страдания, то, что тогда?

**Экстрасенсорный — это сверхчувствительный.** Думаю, что остальное понятно.

**К стати, чувствуем мы ВСЕМ ТЕЛОМ.** А вся система образования игнори-

рует тело. И обращена только к голове. В результате и получаются яйцеголовые интеллектуалы, с хилым телом, которое для них просто обуза.

**А к чему это приводит?** А приводит к тому, что люди не просто не чувствуют, а даже И НЕ ДУМАЮТ О ТОМ, что можно ПОЧУВСТВОВАТЬ недобросовестного партнера, или наоборот, надежного партнера, что можно ПОЧУВСТВОВАТЬ, что нужно делать, а что делать не стоит.

**О чувствах речи обычно не идет.** Особенно у тех самых интеллектуалов, у которых, кстати, вечная проблема с деньгами и с любыми жизненно важными вопросами. Ну, там с женщинами, например. Кому нужны бесчувственные сухари, — продукт нашей прекрасной системы образования?

**При этом, самые успешные люди,** как раз обращаются к внутреннему ЧУВСТВУ. Они нюхом, что называется чувуют, что нужно делать, а что делать не нужно.

**А чтобы начать чувствовать, надо обр- ратить, наконец, внимание, на тело.**

**Обратить внимание на то,** что у вас, например, тесные ботинки, и вообще, чем чаще вы будете разуваться, снимать носки, тем вашему телу лучше. Обратить внимание на то, что галстук вреден вашему телу. И что тело ваше очень важно и даже важнее, чем-то, что кто-то о вас подумает.

**Переход от головастого существа,** в жизни которого тело как будто отсутствует, к гармоничному человеку, в жизни которого голова и тело занимают равное место — это весьма радикальный переход, — это очень важное изменение в жизни». **Естественный Образ Жизни** очень способствует повышению способности чувствовать, как и физически, так и интуитивно. Ваши чувства в ваших руках!

Юрий МОРОЗ

## КАК ЖЕНЩИНА ДЕЛАЕТ МУЖЧИНУ ВЕЛИКИМ

**Р**ано или поздно в жизни каждого настоящего мужчины наступает момент перехода, так сказать, на «вольные хлеба». Наступает момент, когда мужчина берет ответственность за свою жизнь на себя и встает на путь предпринимательства, начинает поиск или создание Своего Дела. Именно в этот, не всегда легкий период, когда женщина сам меняет свою судьбу, женщина, которая рядом с ним, начинает чувствовать, что эти изменения напрямую коснутся и ее.

И изменения не заставляют себя долго ждать...

Мужчина вдруг становится незнакомым и далеким. Тот, которого они любили, когда выходили замуж, был понятным человеком. Все было общее: и проблемы, и разговоры — а теперь у него СВОЕ дело, он секретничает, приходит очень поздно и часто выпивши, а она не знает, с кем он выпил, о чем он говорил, почему надо было выпивать, наверняка там были женщины...

Женщина, видя это, начинает менять свое мнение по поводу, казалось, сильного мужского решения, и ее неудовлетворенность нарастает. В это самое время и начинается в семьях возникать так называемая проблема жён, о ней сегодня и поведем речь.

**И**так, продвинутому мужчине, активно начавшим предпринимать, начинает казаться, что их жены попусту тратят свою жизнь, у них начинается возникать недовольство этим фактом. Как правило, в большинстве случаев, жены предпринимателей — домохозяйки. Хотя женщина и делает так, чтобы мужу было приятно прийти домой, чтобы гостям было комфортно, и он и дети были счастливы

и довольны, он все чаще мучает свою жену вопросом: «Какое же твое Дело? Взбодрись! Займись каким-нибудь интересным делом! Заведи себе друзей, устройся на интересную работу — веди полноценный образ жизни!»

С точки зрения мужчины, занымающего себя Своим Делом, то что делает жена, неважно, незначимо и бесполезно, вопросы приобретают форму упрёков, и напряжение в семье нарастает. Причем мужчина, который СТАЛ предпринимателем, не понимает, почему «погода» в семье изменилась в ХУДШЮЮ сторону и именно для женщины, хотя денег стало больше!

**А** изменилось главное. Изменилось то, что он уходил на работу утром, приходил вечером, а после работы он был с женой, он был в семье, он был дома. Они обсуждали свои рабочие дела, которые, в принципе, были просты и понятны: что было на работе у него, что у нее, давали друг другу советы. Теперь у него свое Дело, и его жена ничего в этом не понимает, муж в результате ничего не обсуждает и советников ищет на стороне.

Оптимальным решением может быть ОДНО — общее дело, которым занимаются и муж и жена, соответственно все враги и друзья мужа, являются врагами и друзьями жены и это делает их ОДНИМ целым.

Однако здесь можно заметить



интересную аналогию. У женщины, которая не ходит на работу, много свободного времени — у нее есть время МЫСЛИТЬ. У предпринимателя обычно, особенно на первом этапе, существенный дефицит этого времени. А как Вам, надеюсь, известно — у кого больше времени ДУМАТЬ, тот и УПРАВЛЯЕТ!

И здесь, естественно, возникает следующий важнейший вопрос, вопрос СТРАТЕГИИ семьи на будущее, без которого двигаться дальше становится невозможно. Без стратегии семьи нет, остается только муляж.

И все-таки возникает вопрос, что же делать в случае, когда у мужчины СВОЕ дело. Прежде всего, он должен повернуться «лицом» к своей жене и рассказать все, что делает и собирается делать в будущем. Все моменты, основные встречи, которые решают ход дела, она тоже об этом должна знать. Тогда она будет сопереживать и поможет. Женщина становится совсем другой и начинает, как и раньше, делать ВАЖНОЕ дело. При этом женщины утверждают, что

мужчины ПОЧУВСТВУЮТ, В ЧЕМ состоит эта помощь.

Часто женщины дома находят всякие творческие занятия, они вяжут, вышивают, рисуют с детьми, поют с ними песни, долго могут рассуждать о том, какой красивый закат и восход, и эти беседы со стороны бывают намного интересней, чем знатоков творчества и высокого искусства. Часто мужчинам и эти занятия также кажутся «ерундой». Однако, когда он начинает ви-

деть новую роль женщины в его деле, а женщина может продолжать делать, то что она делала и более того, это будет только развиваться по направлению в семью.

**В**ремя, когда предприниматели были, в большинстве своем, людьми циничными, грубыми и необразованными прошло. Однако у многих представительниц прекрасного пола еще осталось к таким мужчинам отношение или циничное и расчетливое, или негативное. Всегда бывают исключения из правил, и, как говорится, часто «за грубой шинелью скрывается горячее сердце».

Но нам интересен сейчас момент, как в семье происходит переход мужчины в новое качество — предприниматель. Мы попросили жену действующего предпринимателя поделиться мыслями по этому поводу.

**— Непонимание мужчины и женщинами друг друга, когда мужчина начинает создавать Свое Дело да и позже, бывает часто, что все-таки с этим делать? Как вы прошли этот период жизни?**

— У нас было как и у всех, муж посылал меня завести свой круг знакомых и найти свое Дело. Я ему говорила, что нельзя мне заводить свой круг знакомых и заниматься чем-то своим. Потому что в семье возникает ДВА мира. У меня свой круг знакомых, у тебя свой круг знакомых, что нас с тобой тогда объединяет? Я ему тогда так и говорила, что я найду себе мужа тогда среди своих знакомых!

**— И как же он реагировал на это?**

— Всерьез он этого не воспринимал, мне пришлось очень сильно помучиться. Когда я пришла к нему и сказала: «Давай я буду делать что-нибудь, что тебе нужно». Как мне не хотелось это говорить, если б он знал!

**— А поподробней? Это-то как раз очень интересно. Видимо, Вам пришлось в себе что-то менять?**

— Наоборот! После этого проблема снялась. Загрузить полезной деятельностью он меня не смог, но в покое оставил, и я стала делать и делаю до сих пор то, что делала всегда. Он меня больше не выгонял заниматься своим делом. Было очень обидно, что он меня не понимает, и когда я говорила о желании заняться полезным для него, то думала, что устраиваюсь к нему на работу. Но тоже чувствую, он думал так же.

**— В чем же секрет этих слов о полезном занятии?**

— Просто он, как сотрудницу, меня во все свои дела посвятил, я имела полноправное слово, могла советом ему помочь. А должности он мне так придумать и не сумел! Каждый любящий мужчину должен почувствовать, что в этой ситуации сказать своей жене, тем более если он понимает проблему.

Вобщем, главное чувствовать!

Святослав ГРЕБЕШОВ



# ПЕРВЫЙ ОПЫТ

«В 1988 г. я учился в институте, как раз в то самое время понятие о предпринимательской деятельности только вошло в нашу жизнь, а людей занимающихся подобной деятельностью называли «фирмачи» или «крутые». Они и были для меня авторитетом, я тоже всегда хотел стать таким. Но то, что они делали, я мог видеть только на улице — там стояли вереницы людей у Гостиного Двора и ДЛТ, которые держали в руках что-то и продавали. Поэтому я решил, что, наверное, так вот и делаются деньги, и надо что-то начать продавать.

Как раз в этот момент в один из местных магазинов завезли какого-то советского пошива «слаксы». Это были такие модные штаны из какого-то материала, не помню, как уж он назывался, необычного покроя с клепками. И эти «слаксы» были сшиты на какой-то фабрике типа «Красный Урюпинск», совершенно какие-то советские, материал, конечно, было видно некачественный, но они были в два раза дешевле тех, что продавали на улице.

Я купил эти «слаксы» и поехал их продавать к ДЛТ, стеснясь, встал с этими брючками, рядом стояла девушка тоже по видимости новичок с какими-то кружками. Экспериментировали, я чувствую, тогда все. И тут ко мне подходит мужичок, посмотрел, потрогал, померил эти «слаксы», сказал, что классно, ему понравились, и его знакомый хочет такие же. После он говорит, что знакомый работает в Гостином Дворе и предлагает мне сходиться с ним, чтобы дать померить брюки этому знакомому.

Пока мы идем в Гостиный Двор, он рассказывает мне массу интересных историй, оставляет мне свой телефон, адрес, в общем, «заливает» так, что я начинаю думать, что он свой человек. Когда мы приходим в Гостиный Двор, он объясняет мне, что его друг работает в охране и вместе туда нельзя, поэтому мне надо подождать его снаружи.

Он берет эти брюки и уходит, я еще несколько секунд вижу его спину и понимаю, что он уходит навсегда. Но все еще не верю своему «попаданию». Я стою еще некоторое время и жду, хотя понимаю, что он не вернется. Искать его по этим телефонам и адресам было естественно бесполезно.

Вот он мой первый опыт предпринимателя. Эйфория первого покупателя...»

**ШУМИЛОВ Олег Ильич,**  
директор консалтинговой группы  
«ШСД-консалт»

Редакции газеты «Школа Своего Дела» интересно ваше мнение. Ждем ваших писем по адресу: [gazetashsd@yandex.ru](mailto:gazetashsd@yandex.ru), или SMS на номер +7 921 604 24 49

**«Школа Своего Дела», № 01 (19), 27.07.2005**

Газета зарегистрирована Терр. Упр-ем по СПб и Лен. обл. Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания, средств массовой информации. Рег. св-во ПИ №3-4516. Учредитель — частное лицо.

Издатель — ООО «Микс»  
Директор Сергей Чернявский  
Петрозаводск, ул. М. Горького, 25.

Главный редактор — Полина Григорьева,  
тел. 8-921-604 24 49,  
e-mail: [gazetashsd@yandex.ru](mailto:gazetashsd@yandex.ru)  
Верстка — Михаил Проворов (+7 911 402 42 83)

Газета отпечатана в типографии ЧП Андреев,  
г. Петрозаводск, Лесной пр. 51.  
Тираж 1 000 экз. Заказ



## ОБРАЗ БУДУЩЕГО

### В РОССИИ НЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕИ

В России давно уже насаждается западная идеология. Разврат, наркотики, ожирение, бесплодие, самоубийства, реклама, нищета, беспредел и прочие проявления «американского счастья» уже никого не удивляют.

Со сменой идеологии в стране пришли не только извращения западной цивилизации, но и смена стратегии развития. Вернее не стало ни объединяющей народ национальной идеи, ни образа будущего страны, к которому мы все стремились бы.

Разрушены все ценности, как материальные, так и духовные. По чьей-то воле с молчаливого согласия народа производится планомерное ослабление нашей державы. Ослаблен не только ядерный, военный, космический потенциал, ослаблен дух народный. Дух, который когда-то поднял страну из полной разрухи буквально за 10 лет, после 5 лет войны.

Почему люди добровольно идут в это будущее и ведут туда своих детей, где России в лучшем случае отводиться место лишь сырьевого придатка Запада. Потому что нет идеи, которая объединяла бы всех людей от мала до велика. Нет национальной идеи, ради которой хотелось бы просыпаться по утрам, бодро вставать и мчаться изменять мир, например, строить «рай на Земле».

Образ Будущего России, который сибирская отшельница Анастасия поведала Владимиру Мегре, это альтернатива современному технократическому пути развития человечества.

Тому, что эти идеи нашли поддержку населения страны, служит общий тираж восьми книг Владимира Мегре — 10 миллионов экземпляров за 10 лет. А также общероссийское движение «Звенящие Кедры России», которое объединяет уже миллионы людей в России и странах СНГ.

### РАБОТА «ЗА ЕДУ»

Почему современный человек добровольно продаёт на работе своё время буквально «за еду»? Почему он согласен есть ненатуральные продукты, пить ржавую воду, дышать отравленным воздухом и засорять мозги ненужной информацией?

Более того, он смирился с тем, что

будет жить в бетонной ячейке, мало двигаться, мало спать, выполнять много тупой и рутинной работы, а потом болеть и есть таблетки. Смирился с тем, что будет платить врачам и терпеть боль.

Он доверил свою совесть законодателям, здоровье — врачам, детей — учителям, цели собственной жизни — политикам, а мозги — СМИ.

Человек в таких условиях становится биороботом, который за еду и жильё выполняет заданную системой программу. Вам это очевидно?

### РОДОВЫЕ ПОМЕСТЬЯ

Всё это Анастасия доказала простыми и понятными словами Владимиру Мегре. И не просто доказала, она чётко и ясно рассказала, что и как нужно делать, чтобы Россия стала самой процветающей страной в мире, а за ней и остальные страны подтянулись.

В основе её образа прекрасной России лежит идея родовых поместий. Родовое поместье для семьи — это её малая Родина, которую они любят и оберегают.

Родовое поместье, например, размером 1 гектар, 2/3 которого занимает обыкновенный лес, в котором есть свой пруд, свой сад, свой огород и главное стоит свой дом, позволяет не зависеть от системы. Воздух свежий, вода чистая, еда растёт, печка греет — жить можно хоть год, никуда не выезжая.

Даже если во всех городах отключат свет, газ, воду и тепло, перестанет работать канализация, вентиляция, закроются больницы, школы и заводы в родовом поместье от этого ничего не изменится. А что будут делать горожане в таких условиях? Сколько они протянут?

### ПРОСТРАНСТВО ЛЮБВИ

Но родовые поместья — это не только способ обезопасить себя и оставить детям добротный дом в цветущем саду. Родовое поместье — это пространство любви, в котором всё живёт и растёт для семьи, живущей в нём. Создавая такое пространство для себя и своих детей, он и она начинают любить друг друга ещё больше.

Сажая деревья, кустарники и цветы, человек не только становится ближе к природе, но и познаёт мысли Бога, которые материализованы во всём живом, что есть на Земле. Скорость мышления такого человека непрерывно повышается, и хоть и медленно, но приближается к скорости мысли Бога. То есть, создание родового поместья способствует личному развитию.

Анастасия рассказала, как этого всего достичь. Достижешь вопреки множеству стереотипов о деревенской жизни, которые государство специально внедряло в сознание людей, чтобы разрушить русский уклад жизни.

Чего стоит один только телевизор, который постоянно вызывает вожделение к городской жизни и доказывает убогость деревенской. После чего люди начинают испытывать отвращение к жизни на земле, и сознание таких людей просто не позволяет думать над тем, как превратить деревенскую жизнь в радость и отдых.

Чтобы сейчас уехать жить в деревню без ущерба для комфорта, требуется такой уровень дохода, который не может обеспечить ни одна работа. А чтобы всё это посадить и построить нужно ещё и много свободного времени, которого нет у работающего человека.

Необходимый уровень дохода и количество свободного времени есть у предпринимателей. И первые полноценные поселения создадут именно они. Но об этом в следующем раз.

### КНИГИ И ИНТЕРНЕТ

О родовых поместьях и поселениях вы можете прочитать в книгах Владимира Мегре. Первая книга называется «Анастасия». Их можно также скачать из интернета. Смотрите сайт <http://anastasia.ru>.

А о том, как стать предпринимателем читайте в книгах Юрия Мороза. Первая книга называется «Бизнес. Пособие для гениев». Эти книги можно скачать на сайте Школы Своего Дела <http://shsd.ru>.

Координация большинства проектов осуществляется через интернет. Ищите нас там.

**Вадим КАРАБИНСКИЙ**