




НАТАЛЬЯ МАЛЬЦЕВА

# НЕ ПОДАРИЛИ, А НАВЯЗАЛА

Как построить прибыльный бизнес  
и лучшую жизнь, делая то, что любишь

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Москва 2024

УДК 658  
ББК 65.29  
М21

**Мальцева, Наталья Сергеевна.**

М21 Не подарили, а навязала. Как построить бизнес и лучшую жизнь, делая то, что любишь / Наталья Мальцева. — Москва : Эксмо, 2024. — 208 с. — (Книги-драйверы).

ISBN 978-5-04-195030-9

Стоит ли создавать бизнес из своего хобби? Что на самом деле влияет на ваши результаты в создании своего дела? Уверены, эти и другие вопросы не дают покоя многим предпринимателям.

Наталья Мальцева — бизнес-психолог, основательница и генеральный директор компании «Точка контакта», эксперт по клиентскому счастью, владелица магазина пряжи «НеБабушка» делится принципами построения плодотворного дела, а также отвечает на волнующие вопросы.

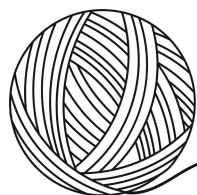
Из книги вы узнаете:

- Почему в стремлении обойти конкурентов нужно видеть не цифры, а ценности
- Как превратить ошибки в победу
- Что значит действовать, сверяясь с внутренним компасом

УДК 658  
ББК 65.29

ISBN 978-5-04-195030-9

© Текст. Мальцева Н., 2024  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024



# Оглавление

Введение .....	9
----------------	---

## Часть I. Как начать

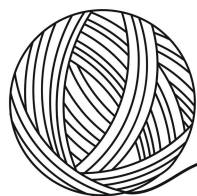
Глава 1. Вам суждено заниматься бизнесом или нет?	
Мифы о предпринимательстве .....	15
Миф 1. Истинное предназначение родом из детства .....	16
Миф 2. Не в каждом есть предпринимательская жилка ...	19
Миф 3. Все начинается с окружения: чтобы стать миллионером, окружи себя миллионерами .....	25
Глава 2. Без чего точно не стоит начинать бизнес .....	34
Доверие к миру. Что продавать.	
Китайские и варшавские поставщики .....	35
Открытость — основа любого бизнеса .....	41
Понимание, чего хочешь ты .....	43
Глава 3. Начать непросто. Продолжить еще сложнее .....	46
Смысл. Подробнее о нем .....	47
Без иллюзий: в бизнесе многое бесит .....	52
Так мы все-таки играем или работаем? .....	58



## Оглавление

### Часть II. Как развить

Глава 1. Приготовьтесь много работать. Очень много . . . . .	65
Смотрите шире: бизнес — не только продажи, люди — не только покупатели, собственник — не только руководитель . . . . .	66
Не бойтесь пробовать новое и строить ожидания, даже если они не сбываются. . . . .	73
Новое направление. Бобинная пряжа . . . . .	74
Настоящий магазин . . . . .	76
Иногда придется делать непростой выбор. Выбирайте себя . . . . .	88
Учитесь видеть перспективу. . . . .	91
Глава 2. Воспринимайте препятствия как возможности для роста . . . . .	101
Конкуренты. Выделяться? Быть как все? Враждовать? . . . . .	102
От некоторых идей лучше отказаться. Это нормально . . . . .	113
Кофейня . . . . .	114
Онлайн-школа вязания . . . . .	122
Франшиза . . . . .	123
Неприятные сюрпризы от тех, кому доверяешь. Можно скопировать бизнес, скопировать вас нельзя . . . . .	131
Глава 3. Будьте готовы к ответственности за свои решения . . . . .	139
Чувство вины и бизнес. Неудачные решения, за которые мне не стыдно. . . . .	140
Чувство вины и семья. Ну что за мать? . . . . .	149
Не игнорируйте эмоции . . . . .	158

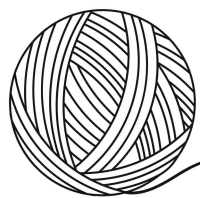


## Оглавление

### Часть III. Как закончить

Глава 1. Когда не стоит продолжать . . . . .	171
Только вы знаете, сколько у вас сил . . . . .	172
Источник энергии или источник разочарования? . . . . .	179
Не нужно идти против себя . . . . .	182
Глава 2. Что важно после завершения . . . . .	189
Выдержать критику . . . . .	190
Не жалеть о принятом решении . . . . .	195
Открыть дверь новому . . . . .	198
Заключение . . . . .	203





# Введение

Как часто мы говорим детям: «Не бойся совершать ошибки», «Не попробуешь — не узнаешь», «Не ошибается тот, кто ничего не делает»? Звучит здорово и разумно. Но почему эти правила перестают действовать, когда мы вырастаем? Став взрослыми, запрещаем себе ошибаться, боимся пробовать новое и всеми силами стараемся избежать перемен.

Особенно ярко это проявляется в профессиях. Стоит заикнуться, что хочешь кардинально изменить сферу деятельности, как тебя тут же обвинят в легкомыслии. Бухгалтер стала дизайнером интерьеров? Финансовый директор занялась нутрициологией? Юрист преподает йогу? И все вокруг: «Ах, что с ними случилось? Нормально же работали!»

В обществе закрепилось мнение: важные решения нужно принимать раз и навсегда, не бросать ничего на полпути и обязательно доводить дело до конца. А если захочется перемен, вас тут же начнут упрекать в беспечности и пугать: «Будешь прыгать, как стрекоза, ни с чем останешься!» Да почему?

Со временем мы меняемся, вместе с нами меняются и наши интересы. Это нормально, если вчера вы увлекались танцами,



а сегодня захотели шить одежду. Если недавно мечтали о карьере в международной компании, а сейчас решили открыть детский сад. Получится? Я не знаю, но и вы не узнаете, пока не попробуете.

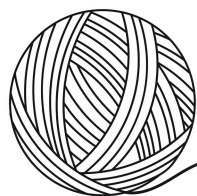
Неизвестность пугает. Страшно уйти с хорошей должности. Страшно даже признаться себе: «Я больше не хочу ходить на стабильную работу даже за хорошую зарплату». Страшно вложить много усилий, но не получить ожидаемый доход. Страшно начать с нуля, не имея гарантий, что все точно сложится. В итоге многие не осмеливаются сделать даже один шаг, лишая себя нового опыта, развития и просто классных ощущений.

Понимаю ваши сомнения и страхи. У меня была стабильная работа, но появился новый интерес: я открыла магазин пряжи. Он успешно развивался семь лет. Потом я его продала, потому что интерес пропал.

Сейчас я — практикующий психолог, новая сфера вдохновляет меня и наполняет энергией. Но опять же не могу покаяться, что в этой профессии останусь навсегда. В ней я до тех пор, пока она мне интересна. Что бы ни произошло, я и дальше буду прислушиваться в первую очередь к себе и своим желаниям, а не к тому, что говорят окружающие.

Звучит легко, но чтобы это осознать, я прошла большой и непростой путь. Открывала магазин, многого не зная, и действовала интуитивно. Мной часто двигали эмоции, и я не всегда могла объяснить, почему поступаю именно так. Это было время постоянных открытий. Мне пришлось не только учиться вести бизнес, но и лучше узнавать себя.

Постепенно я поняла, что все решения принимала, опираясь на один главный принцип: выбирать то, что интересно. В любой



ситуации я выбирала себя. Это могло привести к ошибкам в работе, но большей ошибкой было бы отказаться от собственных желаний и убеждений.

Свою историю расскажу честно: как открывала магазин, какими инструментами пользовалась для его развития. Какие из них оказались полезными, а какие провалились. Что за эмоции дарили мне победы, и как я переживала неудачи. Мне не хочется создавать иллюзию, что менять сферу деятельности легко. Разочарования неизбежны. Я постараюсь дать вам полное представление о том, чего можно ожидать, когда начинаешь новое дело. Кто-то вдохновится и наберется смелости попробовать, кто-то — поймет, что не готов.

Главное, что я хочу показать: неважно, сколько вам лет, как долго вы занимаетесь каким-то делом, сколько сил было в него вложено и что говорят окружающие. В любой момент вы можете попробовать новую профессию, прислушавшись к своим желаниям. Более того, сделав шаг и осознав, что вам в нем некомфортно, решение снова можно изменить. Его можно менять множество раз, представляете?

Кто-то бесконечно размышляет, как сложатся дела в новой сфере, анализирует и пытается предугадать все сценарии. Но я поступаю по-другому: следую за внутренним голосом и уже на месте определяю, подходит мне этот вариант или нет. Скажу сразу: вероятность ошибок высока. Однако это не провал, а опыт, без которого невозможно понять, хорошо вам в новой точке или нет.

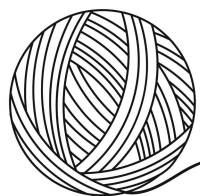
Моя история не даст ответов, как поступить именно вам. Размышлять и делать выбор придется каждому самостоятельно. Жизнь многогранна, одинаково у всех не получится никогда.



## Введение

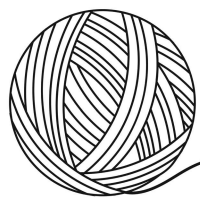
Однако, что совершенно точно сможет дать моя история — это поддержку и ощущение, что вы не одни и вы абсолютно нормальные. Даже если после двадцати лет стабильной работы в офисе решили открыть школу танцев, а потом стали преподавателем серфинга на Бали.

Поддержку готова оказать вам и я сама. Если после прочтения кому-то захочется связаться со мной, задать вопрос, поделиться мыслями или обратиться за советом, обязательно напишите мне в Телеграм: [@MaltsevaCoach](https://www.instagram.com/MaltsevaCoach). Мы вместе подумаем, какой шаг следует сделать именно вам.



Часть 1  
Как начать





# Глава 1

## Вам суждено заниматься бизнесом или нет?

### Мифы о предпринимательстве

Уверена, если ваше внимание привлекла эта книга, вам пришла в голову идея открыть бизнес. Возможно, вы уже это сделали и теперь ищете ответы на какие-то практические вопросы. Или ждете вдохновения, потому что устали.

Даже если сейчас нет сомнений, что бизнес — точно для вас, не исключено наступление момента, когда понадобится поддержка и кто-то, кто скажет: все в порядке, **вы действительно способны развивать свое дело**, просто продолжайте. Надеюсь, это буду я и моя книга.

Поэтому начну с того, как все развивалось в моей истории: с детства, первых шагов в профессии, решения открыть магазин и проблем на старте, с которыми я столкнулась. А заодно поделюсь мыслями, что заставляют многих отказаться от собственного бизнеса. Хотя на самом деле эти мысли не имеют особого значения и больше похожи на мифы.

