

# Биография номера

## Интервью с руководителем сети дистрибьютеров в компании сетевого маркетинга<sup>1</sup>

Публикуемое интервью было проведено в региональном российском городе N с населением более 1 млн. жителей в рамках проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории» в ноябре 2015 г. Оно представляет собой интересный случай субъекта, не просто активно рефлексирующего по поводу своей социальной мобильности, ее движущих мотивов, барьеров и особенностей траектории, но делающего это в терминах «нового духа капитализма», в том виде, как его описывают Люк Болтански и Эв Капелло. Инна, 49-летняя руководитель сети дистрибьютеров в компании сетевого маркетинга, принимает и интериоризирует все вызовы неolibеральной экономической и социальной системы. Она выстраивает свой жизненный нарратив как историю успеха человека, привыкшего «работать над собой» (в терминах Мишеля Фуко).

В интервью представлена история превращения постсоветской женщины, социализированной в рамках обычного гендерного контракта «работающая мать», в самостоятельного экономического субъекта, частично преодолевающего гендерные и другие структурные барьеры, а частично к ним адаптирующегося. Инна создает и переосмысливает свою жизненную историю в терминах «истории заслуженного успеха», однако интервью позволяет увидеть и точки напряжения в ее биографии, и социальные процессы, формирующие ее именно таким образом. Описание ею работы в сетевом маркетинге позволяет увидеть определенные способы, с помощью которых коммерческая структура стремится воздействовать не столько на процесс организации труда, сколько на личность индивида, а точнее, на его способность воздействовать на самого себя.

Интервьюер: Мы проводим исследование, которое посвящено социальной мобильности. То есть нас просто интересует, как люди определенных поколений совершают свой выбор в жизни: находят работу, меняют работу, переезжают из города в город, может быть. Ну, то есть вот все, что связано с их жизненными изменениями, жизненной историей. Нужно это для того, чтобы понять, чем люди руководствуются: своими какими-то задачами жизненными, практическими соображениями. Это чисто академическое исследование. Нужно для вот понимания каких-то вещей. Все данные анонимны, использоваться не будут, нигде публиковаться. То есть такая аналитическая задача. Вот я Вас тоже хотела попросить рассказать свою жизненную историю от родительской семьи вот до сегодняшнего дня, начиная с Ваших родителей. Кто они, чем занимались? Может быть, даже бабушки, дедушки. Чтобы понять, так сказать, откуда Вы шли к сегодняшнему дню.

---

<sup>1</sup> Материал подготовлен в рамках проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории». Грант РНФ № 14-28-00217.

Респондент: Угу. То есть Вы задаете вопросы, я отвечаю?

[Сокращено].

И.: Ну, сначала, Вы сначала расскажите, что Вы, Вам кажется важным самой. И потом я доспрошу то, что мне хочется, захочется узнать еще. Лучше всего так.

Р.: Угу, ясно. Родители. Родителей на данный момент нет в живых, уже очень давно. Родители у меня: и мама, и папа — из села приехали в Н. Здесь познакомились, пожевились. Мама начинала от уборщицы в столовой и дошла до главного экспедитора объединения нескольких столовых. То есть у нее такой хороший путь. Отец тоже начинал обычным, если я не ошибаюсь, электриком и дошел тоже до директора объединения «Югозападнефть».

И.: Ух ты.

Р.: Да.

И.: То есть он был директором «Югозападнефти»?

[Сокращено].

Р.: Да, угу. Да, все, что лучшее есть во мне, — это от моих родителей, я считаю. Поэтому что это правда. Мама умерла, когда ей был 51 год, отец, отец... (*неразборчиво*). На данный момент вот уже очень давно их нет. Сама я родилась в Н, у меня еще есть два брата младших, угу. Ну что, школа. Училась всегда на отлично до 10 класса, ну, до 9-го, в 10-м у меня было четыре четверки. Потом хотела пойти в торговлю, как мама, но мама мне сказала: «Инна, у тебя не тот характер». И поэтому я пошла в педагогическое училище. Закончила. Работала до 16 лет по профессии с перерывом на декретный отпуск. Когда стало совсем тяжело, потому что ребенок пошел в 1-й класс и оказался совсем брошенной, а девочка она у меня такая очень продвинутая была, несколько школ. Надо было ее, в общем-то, вести, а не пропадать в две смены без няни на работе. Я ушла. Ушла в торговлю. В торговлю не сразу, где-то через полгода, года перерыв, я позанималась ребенком. Потом, конечно, с деньгами туго. Ушла в торговлю. В торговле я проработала 8 лет. Опасения мамы не сбылись, я сразу стала... Ну, я такой лидер по жизни, поэтому, в общем-то, что в детском саду все мероприятия, которые проводились: «Воспитатель года» или открытые занятия — я проводила, так и в торговле сразу меня заметили и, в общем-то, стали продвигать. Познакомилась тогда же с сетевым бизнесом. На данный момент я очень могу серьезно продвигаться в сетевом бизнесе. То есть я — крупный такой руководитель по построению клиентской сети. Я клиентов..., сеть клиентов строю очень быстро, продуктивно и компании приношу огромный товарооборот.

И.: Угу, угу. А сетевой бизнес какого рода?

Р.: На данный момент занимаюсь продуктами для здоровья, продвижение здорового питания. Наша, российская компания. ... Предыдущая была компания, она была связана строго с продуктами питания по сети. Но я там клиентскую базу за полтора года создала больше пяти тысяч человек по всей России. Но компания, так скажем, приказала долго жить из-за руководителя, который решил, что только он главный, а все другие никак. Не, не надо им ни платить, ни замечать. И вот новая компания. Человек, за которым я, вот вместе с которым я уже больше 6 лет, я за ним иду, он мой наставник. И вот за полгода доход от 50 до 70 тыс. рублей ежемесячно... (*неразборчиво*) денег, с которых я плачу налоги и так далее.

И.: А в чем заключаются Ваши, собственно, обязанности сейчас? Как-то содержание работы?

[Сокращено].

Р.: Ну, скажем так, конечный продукт моей деятельности — это создание продуктивных и самомотивированных команд лидеров. То есть я ращу людей. Я их обучаю, я их обучаю как каким-то личностным качествам, потому что сама была отнюдь не вот прямо специалистом каким-то сразу в этой области. Конечно, надо учиться. Я их обучаю.



Я очень серьезно работаю с сетью потребителей. То есть все мероприятия, которые у нас проводятся в компании, направлены на то, чтобы потребителю было комфортно, ну, как «клиент всегда прав». Чтобы они получали должную информацию. Я занимаюсь просветительской деятельностью, потому что продукт... не оставляет желать лучшего, и смертность превышает, несмотря на то, что вроде бы она как-то повышается, повышается, у нас рождаемость. Но на данный момент пока только за счет притока мигрантов. То есть я считаю в своей жизни вот это необходимо делать, чтобы люди были более здоровыми, более счастливыми в конечном итоге. Потому что здоровье — это все. Есть здоровье — хочется работать, любить, жить. Нет здоровья — все думают люди только об этом.

И.: То есть у вас презентации проходят, да?

Р.: Презентации, звонки, встречи, семинары, поездки, поездки по стране, поездки по области.

[Сокращено].

И.: То есть Вы, в основном, занимаетесь уже тренингами дистрибьютеров, и Вам можно не делать продажи уже, да?

Р.: Ну, так как у нас продаж, как таковых, вообще нет, то есть для того чтоб мне получать там мои 50–60–70 тыс. рублей, мне достаточно... (*неразборчиво*). Для этого же не надо продавать. Да, есть компании, я согласна, в которых надо ежемесячные закупки делать, там, на 10, на 20, на 40 тысяч. У нас нет. Поэтому вся..., все мои усилия направлены только на то, чтобы расширить сеть.

И.: Угу. То есть Вы занимаетесь, собственно, кадрами. Ну, очень интересная работа.

Р.: Да, я согласна, очень интересно. Сама себе хозяйка, строю жизнь, как хочу. Да, и, конечно, проработав 16 лет в педагогике, 8 лет в торговле, практически не видя ни семьи, ни дочери, ни мужа толком, потому что пра... с 8 утра до 8 вечера, если я работала в торговле, то иногда и до 11 вечера. То здесь, конечно, очень много плюсов. Да, я сама выстраиваю свой день, я сама отдыхаю, сколько хочу, когда хочу. Ну, это я как бы так говорю. Но сейчас, на данный момент, я считаю, что старт компании, конечно, я работаю много.

И.: Угу. А это Ваша вторая сетевая компания? Или...

Р.: Ну, можно сказать, третья, можно сказать, третья. Но вторую, где я построила такую большую сеть, я ее не считаю как бы уж такой серьезной работой. Ну, полтора года, я считаю, — это маленький срок. Хотя, конечно, опыт я приобрела колоссальный. И связи с людьми я приобрела тоже большие. Но была первая компания, да. Там вот я свои первые шаги сделала. Там я дошла до чека, от 30 до 50 тысяч получала ежемесячно в течение 6 лет.

И.: Ага.

Р.: Ну вот да, так там получилось тоже не очень приятно.

И.: То есть Вы работали 6 лет в первой компании, полтора во второй.

Р.: Угу, угу.

И.: А Ваша позиция сейчас как называется?

Р.: Компания?

И.: Нет, позиция Ваша?

Р.: Позиция?

И.: Ну да.

Р.: Активная жизненная?

И.: Нет, нет, как сказать. До... должность, как это?

Р.: (*Смеется*). Должность?

И.: Угу.

Р.: Ну, должность — директор по развитию клиентской сети, если так можно сказать, должность, да.

И.: Угу, ну да, да.

Р.: Там у нас есть свои определенные корпоративные ранги.

И.: Ну да, они просто разные везде.

Р.: Да, везде разные. У нас свои тоже.

И.: ... Интересная очень такая область деятельности. Понятно. То есть это Ваша третья компания?

Р.: Да.

И.: А как Вы, вообще, в первый раз вот столкнулись, в первый раз решили заниматься сетевым бизнесом? Как это произошло? Кто-то посоветовал?

Р.: Угу. Первый раз — хороший вопрос, я часто рассказываю. Дочке у меня было около 6 лет, она у меня заболела. У меня болела год. Я измучилась. Я начала, научилась делать уколы. Я ей проколола два курса антибиотиков. То есть она у меня так сильно болела, кашляла так, что пришла соседка с этажа... этажом, нет, выше, Маша (мы на третьем жили, она на четвертом), и сказала: «Инна, так Ксюша у тебя кашляет. Чем ты ее лечишь?» А я уже измучилась. Я прямо плакала. Она у меня похудела, посинела, она у меня писала лекарствами уже. Заведующая говорит: «Я не знаю, — в поликлинике, — я не знаю уже, что с вами делать». Ну, и вот она... Я говорю: «Маш, я измучилась, вот так и так». «Я тебе принесла каталог, посмотри, может, что-то подберешь». Я посмотрела, девочка я очень умная (*вздыхает*). На тот момент, наверное, и второе уже образование у меня было. И выбрала три продукта. И стала их, в общем-то, ребенку давать. Посмотрела состав. Немножко медицинское образование на тот момент у меня было. И через три недели ребенок у меня был здоров и с тех пор практически не болел. Да, потом она проводила такую домашнюю презентацию дома у себя. А я работал в две смены в саду. Пришла со второй смены, говорю... И она приходит: «Маша, это, Инна, пойдем, послушаешь». Я говорю: «Маша, нет, ты что, посмотри на меня, я так устала!» «Инна, идем, поспишь в кресле». Они меня усадили в кресло. В общем-то, зарегистрироваться никаких проблем, получать с небольшой скидкой. И вот так я подписалась сразу же. Что я теряю-то? Ничего. Продукты на тот момент уже попробовала. Меня пригласили на школу в офисе, ну, обычная школа. Таких там, может быть, 5–7 человек собиралось. Как-то приехал вышестоящий наставник. И, конечно, я вот тогда поняла, думаю, люди с другого какого-то мира. Я, как загнанная лошадка, вот бегаю-бегаю по этому кругу, получаю свои там, даже не помню, сколько я в саду на тот момент получала, но какие-то копейки. И потихоньку стала. Я не стала заниматься, потихоньку как потребитель брала-брала. И как-то само собой вот у меня... (*неразборчиво*) пошли, я пошла расти.

И.: Угу. То есть Вы еще тогда работали в садике?

Р.: Да, да.

И.: Давайте по порядку. Работали в садике, потом работали в торговле, в смысле, в такой обычной торговле?

Р.: Да, обычной торговле, на рынке работала, стояла 6 лет на рынке, потом в магазине 2 года.

И.: Угу. И параллельно вот...

Р.: Да, и параллельно.

И.: Или, или Вы просто покупали еще сначала?

Р.: Просто покупала, была потребителем, просто, ничего не строила.

И.: Да, а... в какой момент?

Р.: Закончила, закончила университет, наш госуниверситет закончила. И после того, как закончила, наверное, еще года полтора проработала. И как только доход мой вышел уже на 40 тыс. рублей, я из магазина ушла.

И.: Угу.



Р.: И вот на данный момент больше, наверное, уже 5 лет, даже больше, наверное, да, около 6 лет я свободный предприниматель.

И.: А...

Р.: Открыто ИП у меня.

И.: Угу. А как получилось, что вот из потребителя начали работать? Очень интересный всегда для меня момент. Ну, многие просто покупают там для себя косметику, просто вот...

Р.: Да.

И.: А потом начинают работать. Вот тут очень интересно, как у Вас получилось.

Р.: Ну, наверное, вот это вот всегда стремление... Нет, наверное, будем плясать от обратного.

И.: Угу.

Р.: Девочка, которая меня туда, так скажем, привела...

И.: Соседка вот эта?

Р.: Да. Я не работаю, а она поднимается, поднимается, поднимается. И вот последний год, когда я работала в магазине, она приезжает ко мне и говорит: «Инна, и бонусы у меня уже больше там 73 тысяч. И машину я себе купила, и это купила. Ну вот у тебя за этот последний год что изменилось?». Вот, наверное, вот такие, как-то серьезно задумалась я тогда о жизни, что изменилось. Ну да, там образование я получила второе, серьезное. Это как бы, ну, ничего, ничего мне это образование само по себе не дало. Я съездила на съезд. Она мне сама подарила билет, я съездила на съезд, посмотрела размах компании. И после приезда стала серьезно работать... То есть это мое осознанное, серьезное... размышление о жизни и принятое решение. Как только принимается решение, конечно, сразу нашлись люди, которые тоже захотели со мной серьезно работать, и так далее.

И.: То есть Вы просто увидели, что это такая как бы работа, которая...

Р.: Возможность, да, возможность, если ты видишь, что некоторые в этом преуспевают, который свободный во времени, у которых совсем другие отношения начальник и подчиненный. Там же нет таких отношений.

И.: Нет, все... (*неразборчиво*) зависит.

Р.: Совершенно, да. Никто меня не может уволить, никто меня, на меня не может покричать, как, например, в саду. Заведующая собирала нас каждый тихий час и кричала на нас по два часа. Конечно, это, это было... До сих пор, видите, сколько лет прошло, я это помню. И вот то, что я могу, не могу с людьми разговаривать, так как у меня большая команда, да, на данный момент, ну и, в принципе, и предыдущие компании же были, очень много людей сплоченных, команда, которой ты управляешь. Я на них не могу воздействовать с позиции «я — начальник, ты — дурак», и выстраивание вот этих, таких отношений, когда нужно быть очень гибкой, очень порядочной, очень честной в отношениях, чтобы люди захотели за тобой идти. И как... и это ведет к тому, что я постоянно сама себя улучшаю. Конечно, эта сверхдеятельность меня очень привлекает.

И.: Угу. То есть Вам нравится?

Р.: Нравится. Я вообще считаю, самые честные отношения на данный момент среди, в плане построения карьеры. Здесь никто не поднимется по блату, здесь никого не поднимут, что ты, там, сыночек директора. Ты сама, сама. Как это сама? Вот посмотрим, что ты, как из себя представляешь. Причем все условия для подъема у всех одинаковые. Вот мы стартовали полгода все вместе, на данный момент я первый человек пока из N. Условия-то были равные, пожалуйста, поднимайтесь, растите, работайте.

И.: То есть это, это новый проект, да?

Р.: Да, полгода всего в N.

И.: Угу.

Р.: Проект сам Санкт-Петербург. То есть у нас вот семинар, вот готовлю я огромный на 400 человек, в ДК «Заря» будет в субботу. То есть это тоже моя, так скажем, обязанность, если я хочу наращивать свой бизнес. Встречаем мы и производителя, огромный производитель из Санкт-Петербурга, директор по науке приезжает. Президент он наш. Поэтому я, наверное, так и иду за этим человеком, потому что вот на данный момент это его компания, за ним я иду, я Вам говорила вначале, более 6 лет. Он наш, N-ский. То есть я прекрасно вижу, что продукция, как он пьет, его жена беременная, сейчас абсолютно здоровый ребенок, его мама. А другим компаниям как-то вот, ну, не то, что я им не доверяю, а они внушают мне меньше как бы, такой вот, как это сказать, меньше доверия.

И.: Ну, если человека знаете. Говорите, что Вы 6 лет с ним знакомы, а компании только полгода?

Р.: Да.

И.: В смысле, а Вы, он раньше в другой компании работал?

Р.: Да, да. Ну вот в третьей компании мы вместе.

И.: А, вы все время переходили вместе?

Р.: Да, он всегда был вышестоящим наставником.

И.: Мм..., понятно.

Р.: Не моим лично, там несколько у нас было прослоечек. На данный момент он мой непосредственный наставник.

И.: То есть Вы, как бы сказать, ориентировались на его решение, ну, какая компания лучше?

Р.: Да, ориентировалась. Человек, который для меня образец морали, порядочности, честности. Человек, который умеет зарабатывать около 2 млн рублей ежемесячно законных денег, который поднялся из беднейшей просто семьи. Его мама на данный момент у меня в структуре, всю жизнь проработала в аптеке, обычный аптекарь-фармацевт. Папа инженер тоже обычный на заводе. А человек вот так сам себя сделал. Для меня он вот настоящий руководитель.

И.: А Вы с ним познакомились в первой компании, да?

Р.: Да, да.

И.: Интересно очень.

Р.: Конечно, интересно.

И.: Понятно. Может быть, еще потом что-нибудь про компанию спрошу. Давайте немножко раскро... пройдем по биографии.

Р.: Угу.

И.: Значит, до этого вы работали сначала на рынке, потом в магазине?

Р.: Да.

И.: В одном?

Р.: Ну, можно сказать, наверное, не в одном. Потому что я ушла с рынка, когда на рынке закрыли точку. Я ушла в магазинчик как бы вот... (*неразборчиво*) рыночный, ну вот один хозяин. А потом перешла в большой там магазин «Источник», рядышком, прямо в соседнем отделе. Ну, можно сказать, наверное, что в одном, можно сказать, что не в одном.

И.: Угу, понятно. В торговлю. Ну, Вы сказали, что, в принципе, Вам это интересно было с детства, вот эта вот работа с людьми такая, как в торговле.

Р.: Угу.

И.: Вы говорили, что еще Вас мама отговорила.

Р.: Да, да. Я хотела поступать в торговый, я туда даже поступила. Она сказала: «Доча, забирай документы».

И.: А, вот так вот?



Р.: Да. Ну, я могу сказать, что я, несмотря на то, что я отлично училась, всегда была таким очень, наверное, это комплекс у детей, которые хорошо всегда себя ведут, примерно, из-за малейшего замечания могу переживать, плакать. Все, я мотаю себе, мотала себе по несколько дней. И один вот так искоса взгляд, и я буду переживать, что ж я сделала. Не дай бог, если меня покритикуют, то я из штанов выпрыгну, сделаю в 33 раза больше, хотя уж куда уж больше-то, и так всегда была отличницей. Ну вот, не плюс, это с таким качеством в торговлю не надо идти.

И.: Угу.

Р.: Но, тем не менее, пошла. Пошла и преуспела. Именно там я получила такое. У меня подруга была, она мне говорила: «Инна, тебе надо в торговлю, тебе надо закалить характер». И именно в торговле приобрела необходимые качества, которые мне сейчас помогают. Я могу все что угодно продать.

И.: Вы все время работали, как говорят, на фронтлайне, прямо вот на продаже, или потом на административной позиции какой-то?

Р.: Только продажи. Нет, я, конечно, про... я параллельно вела всегда бухгалтерию. То есть мне всегда, так на нас навешают, навешают, на продавцов. И в этом тоже стала разбираться.

И.: Угу.

Р.: Но чтобы уйти чисто вот заниматься... административной работой — нет, такого не было. Только продажи.

И.: Понятно. А в садик Вы устроились просто после училища? В одном только садике работали?

Р.: Я работала до декрета в одном садике, да. Потом в декрете побыла 3 года и вышла в тот же самый сад. Но так как надо было ездить, а ребенка, мне сказали, я же воспитатель, выбирай любой сад, конечно, я выбрала около дома. Ну и, сами представьте, так еще совпало, что я, когда вышла после декрета в первый сад, там был капитальный ремонт. И как такового, не знаю, когда там не предвиделось, когда там будет открываться он. То есть вот так немножко затянулось. И я просто подошла к заведующей, говорю: «Валентина Николаевна, я буду увольняться». Она говорит: «Ну, я тебя понимаю, конечно, с ребенком в детском саду около дома — это, конечно, много плюсов». И я ушла в другой. И проработала там вот до школы, ну вот до второго уже класса дочери.

И.: Вам нравилось там работать?

Р.: Мне до сих пор детский сад снится.

И.: А, то есть очень нравилось, да?

Р.: Да, торговля не снится, сетевой не снится, а детский сад мне снится. Да, работа, работа мне очень нравилась. У меня никогда не было особых конфликтов с руководством, оно меня всегда как-то любило. Заведующая всегда тюкала ни за что, есть, ни за что, такое было. Ну, вот такая у нас была заведующая такая. А с родителями вообще просто идеальные отношения, с теплотой вспоминаю, что у меня, в общем-то, каждый выпуск был — отличные родители, великолепные дети. Я бы никогда не ушла, если бы так вот совсем унизили педагогов, и копейка к копейке, что на них нельзя прожить. А работать так, что я приходила после работы, ребенок бежит мне показывать, там, тетрадки, дневники. Я говорю: «Ксения, вот не подходи ко мне полчаса, дай я посижу в уголочке, не хочу разговаривать». Уставала очень, платили копейки. Конечно, это обидно.

И.: Угу, понятно. Скажите, а в какой момент Вы решили... получить второе образование?

Р.: Второе образование — я еще работала в саду, тогда уже начала. Я всегда хотела, так как сразу сорвалось у меня с торговой вот этой вот, с торговым образованием, как бы училась всегда хорошо, как-то мне всегда было от этого не очень спокойно, что я все-таки не получила высшее образование.

И.: А, то есть второе — Вы в высшее поступали, не в техникум?

Р.: Второе — да, госуниверситет у меня.

И.: Нет, я имею в виду, вот в торговый. Вы сдали экзамены. Это было какое учебное заведение, откуда пришлось...

Р.: Торговый техникум.

[Сокращено].

И.: Потом по совету мамы?

Р.: Да, я прямо забрала документы и ушла в педагогическое училище.

И.: Да, а потом...

Р.: Как раз открыли только педагогов с музыкальным образованием. А так как у меня музыкальное образование, в общем, так получилось, что туда попали все девочки, которые сорвались или не поступили в институт. То есть мы все такие были, до сих пор общаемся, встречаемся, такая немножко. И плюс у нас еще было фоно.

И.: Угу.

Р.: То есть такая немножко особая была группа.

И.: Угу, понятно. И потом просто захотели получить высшее образование?

Р.: Да, подруга подсказала: «Иинн, пойдем. Можно закончить за 2,5 года». Как раз тогда ввели.

И.: Какой факультет Вы заканчивали?

Р.: Соцфак.

И.: Коллега фактически. Понравилось Вам там учиться?

Р.: Не то слово. До сих пор все знания, все построения моих презентаций, все выступления, я все черпаю, до сих пор помню преподавателей. Я все черпаю оттуда. Систематизированные знания, ясная голова, четкое мышление, хорошая речь. И все только оттуда. Училась с огромным наслаждением. Хотя тогда я работала и на рынке, и плюс еще я тогда полтора года работала в кафе, потому что с деньгами было совсем плохо. И училась, представьте, как можно было учиться, и все-таки я закончила с красным дипломом, единственная на всем курсе. Похоронила маму, потом отца. Поздний ребенок, образование. Я благодарна очень подруге, которая меня так за компанию с собой позвала.

И.: Угу. А Вы работали одновременно в кафе и в магазине?

Р.: Да, одновременно. Рынок, кафе. И диплом защищала и заканчивала. 2,5 же быстро прошло, последний год. И плюс еще вот тогда у меня начался уже параллельно немножко сетевой бизнес.

И.: А как же Вы успевали?

Р.: Сейчас вспоминаю те годы, не знаю, как я, ну вот как я успевала, это было, конечно, очень тяжело.

И.: То есть Вы как-то работали день там, день там, или Вы каждый день?

Р.: Как я работала? Я работала две недели на рынке, потом выходила на 3, на 4 дня в кафе. И 3–4 дня у меня был выходной, вот так, такая какая-то схема. Мы работали с сестрой с двоюродной. Поэтому в этом отношении нам полегче было.

И.: А когда две недели, да, это без выходных?

Р.: Да.

И.: Понятно.

Р.: Ну, на рынке полегче было, потому что там мы работали до 6. С 9 где-то до 6. А в кафе, конечно, там круто, там с 8 до 11.

И.: С утра до вечера?

Р.: Ну да. Зато я поддерживала семью, я смогла, в общем-то, и выучиться, училась же я платно. И на тот момент кормила почти шестерых, свою семью. Плюс папины похороны, тоже это было серьезное испытание.



И.: А какая у Вас своя семья?

Р.: Семья. Первый брак у меня длился недолго. Хотя мы встречались 3 года, потом пожили полтора года, и в пух и прах, вообще. Я даже не очень люблю вспоминать свой первый брак. Такой не очень приятный.

И.: Ошибки молодости, то, что называется.

Р.: Да, ошибки молодости. Расстались мы так плохо. Второй брак, где вот у меня родилась дочь, мы прожили вместе 11 лет. Тоже расстались. На данный момент было 6 лет, вот как с мужчиной. Мужчина совсем из другой жизни, о которой я всегда мечтала, очень хороший.

И.: То есть у Вас есть друг?

Р.: Да, вместе живем. Ну, 6 лет, я считаю, что это достаточно долго. У дочки своя семья.

И.: Замужем уже?

Р.: Да.

И.: Вы кормили 6 человек, 6 человек — это кто?

Р.: Ну, на тот момент я вот как раз ушла от мужа, когда папу похоронили. И брат, даже два брата, один брат с нами жил больше двух лет, два младших брата, жена брата, ну и мы с дочкой. И так получилось, что еще и бывшему своему супругу такой немножко помогала. Ну, в итоге, получается 6.

И.: То есть Вы жили, так сказать, под родительской крышей... *(неразборчиво)*?

Р.: Под родительской, да.

И.: Это после того, как расстались с мужем, или Вы так и жили?

Р.: Да, после того, как рассталась.

И.: Понятно. И Вам приходилось помогать братьям?

Р.: Угу.

И.: Они, у них были какие-то проблемы, или просто мало зарабатывали?

Р.: Ой *(вздыхает)*. Средний который брат у нас просто нигде не работал, на тот момент тоже развелся с женой и ушел в пьянки, прямо говорю.

И.: Переживал?

Р.: Да. Младший брат учился. Учился, там с работой не очень пока у него. Но потом наладилось, конечно, да. Стали жить отдельно. И все, и когда я с дочкой стала жить вдвоем, а потом одна, я поняла, что значит... Ой *(вздыхает)*, слава богу, думаю иногда, что я одна на данный момент. Ну, в том смысле, что мне на надо никому вот так сильно помогать.

И.: Не, ну да, помогать-то, в общем-то, здоровым мужикам и еще их семье.

Р.: Я согласна, конечно, с Вами.

И.: Нелегко.

Р.: Ну, вот когда так вот все наваливается, иногда теряются какие-то правильные представления, что надо, что не надо. Наверное, у меня не было сил вот так сражаться, какие-то выяснять отношения, читать проповеди. Потому что я приходила, уходила рано, приходила поздно.

И.: А они и рады.

Р.: Угу.

И.: То есть вы вели совместное хозяйство?

Р.: Ну, нет, хозяйство-то у меня особо времени не было вести. Ну, как бы вот просто я знала, что продукты — это моя обязанность.

И.: Вы закупали на всю эту большую семью?

Р.: Да, приезжал младший брат на машине, полностью затаривали практически. Ну, я думаю, что половина моих доходов уходила на это.

И.: А-а-а. Чем занимается Ваш гражданский супруг?

Р.: Ремонтом.

И.: А дочка?

Р.: Дочка у меня закончила училище культуры по классу дизайна, поступила в академию. А работает в модном магазине. Она у меня такая немножко, даже странно, как так получилось, такая творческая девочка. Ей очень нравятся мотоциклы, все вот эти вот гонки, шлемы. И она пошла. Объявили вакансию. То есть она как-то этим увлеклась. И объявили вакансию в мотомагазине. Было очень много претендентов. Одна она девочка. Ее взяли.

И.: Она гоняет на мотоциклах сама?

Р.: Ездит, но не хорошо ездит. В смысле, еще не стабильно. Любит... По-другому скажу. Пока не сдала на права. Учится, но не сдала. Немного ездит, если там где-то, ну, безопасно. А так сама нет, чтоб по городу. Мальчик такой же, работает с ней вместе. Познакомились там, вот сейчас живут вместе.

И.: Автомотоспорт, интересно, для девочки, действительно, необычный такой.

Р.: Да, причем директор посмотрел, как она работает 2–3 месяца, уволил всех, оставил ее одну. Да, и она и сайт ведет, на данный момент, правда, вот берут они стажеров. И вот будущего ее спутника жизни тоже взяли, ну и оставили. Вот они сейчас там вдвоем. Так интересно.

И.: Угу. Скажите, а Вы где-то еще учились, ну вот помимо тренингов, которые проходили в сетевых структурах, университета? Вы говорили, что играете. Вы в детстве в музыкальную школу ходили, да?

Р.: Не закончила, 5 классов, не закончила, два класса не дотянула, музыкальная школа. Ну что я занималась? Занималась немного танцами бальными, да. Наверное, эта мечта потом воплотилась в дочери, в 5 лет отвела на бальные танцы, она у меня 6 лет занималась бальными танцами. Ну что еще? Так вот, наверное, особо... Как только попала в сетевую индустрию, у нас же есть очень много людей, которые профессионалы в этой сфере. Они периодически приезжают в N, мы у них проходим обучение. Или ездим куда-то. Вот ездили на съезд, там они 2–3 дня нас учат. Ну, параллельно, например, с получением диплома я прошла, как же там эти, эти курсы называются, в общем, я могу открыть, может быть, Вам это тоже знакомо, открыть центр по профилактике наркомании. То есть я обладаю знаниями, чтобы вот этот центр скомпоновать, как там выстроить отношения и так далее. То есть у меня есть диплом и такой.

И.: А, такой какой-то... (*неразборчиво*). Интересно.

Р.: Да, там прямо почти уже диплом мы сдали. И вот нас увели. Кто хотел, бесплатно причем, пожалуйста, проходите этот курс. С Америки у нас приезжали, нам читали лекции. То есть он такой довольно-таки насыщенный был.

И.: Это просто Вам было интересно? Или это с работой как-то связано?

Р.: Да нет, просто было интересно.

И.: А сколько часов в день Вам приходится работать?

Р.: От того, как я выстрою свой день.

И.: Угу.

Р.: Если у меня, у меня дни бывают очень насыщенные, могу уехать в 8 утра, приехать в 11 вечера. А в основном, если брать, суммировать все, разделить, ну, я думаю, что часов, наверное, 5–6.

И.: Это где-то встречи какие-то, инструктаж работников, да?

Р.: Да. Встречи, у нас очень много разных мероприятий как для лидеров, которые строят структуру, так и для потребителей. И основная работа, конечно, в этом заключается. И я как руководитель, моя первая роль, первая такая роль, чему я отдаю основное рабочее время, — это повышение профессионализма людей, которые занимаются этим серьезно. Потому что у меня уже достаточно много людей, которые перестали



работают где-то на работе по найму и работают только вот, живут на доход только от построения сети.

И.: У них патент индивидуального предпринимателя в основном, да?

Р.: Да, да. Как только мы выходим на приход, ну, там, в размере 20 тыс. рублей в месяц, открывается ИП, мы деньги получаем на расчетный счет, платим налоги и так далее.

И.: Понятно. И растет ваша сеть, так я понимаю?

Р.: Конечно, растет, в этом и заключается, чтобы наращивать, наращивать. Особенно в первый год. Выйти на доход, там, в 500–600 тыс. рублей в месяц. Чтобы цели, которые у меня есть в жизни, осуществить. Подняться людям, самое главное. Потому что если поднимаются люди, твоё первое, второе, третье поколение, автоматически я поднимаюсь. То есть основное время вкладывается в людей, которые работают на себя.

И.: А вот Вы сказали: «чтобы достичь цели». А какая у Вас цель?

Р.: Ну, целей, целей много на самом деле. Я хочу путешествовать.

И.: Ага.

Р.: Так как я много всю жизнь работала. И даже знакомые, когда меня встречают и говорят: «Инна, ты опять на двух работах? (*неразборчиво*)... за что я благодарна сетевому — за то, что я стала очень много ездить. Москва, Санкт-Петербург, там, Нижний Новгород, Саратов, Воронеж. То есть только, только в сетевом я стала ездить. Сама я... съездила на море, например, вот только с родителями, когда мне было, там, в районе 12 лет. И потом с дочерью мы поехали, с подругой, с ее сыном. То есть сама я не могла себе этого позволить. Хочу путешествовать, хочу загородный дом, очень хочу жить не в городе, а в тихом, спокойном месте, прямо моя такая большая мечта.

И.: А где? Под N, или необязательно?

Р.: Да, под N то есть. Да, но если бы на какой-нибудь на шестой, на девятой просеке, это было бы вообще замечательно. Но я посмотрела цены, думаю: «Инна, выходи на доход, а потом смотри». Сначала какой-нибудь такой небольшой домик, чтобы выезжать. Ну, и в перспективе хочу какой-нибудь коттедж.

И.: А вот в структуре вашей есть какой-то статус, которого Вы хотите достичь как цель?

Р.: Да, у нас есть статус вице-президента. Хочу, до него еще шагать и шагать.

И.: Понятно. Но Вы его видите уже как горизонт?

Р.: Конечно. У нас структура, карьерная лестница такая хорошая. Она понятная. «И вот, Инна, создавай товарооборот такой — у тебя будет столько-то денег, создавай такой-то товарооборот — у тебя будет столько-то денег».

И.: Вы хотите стать вице-президентом?

Р.: Да, или помощи, например. Ну, я мыслю по-другому. Помогите вот четверым людям, которые у тебя есть в первом уровне, создать такой-то товарооборот — ты автоматически выйдешь на такой.

И.: Помощь — это, собственно, консультации, да? То есть людей надо научить...

Р.: Да.

И.: ... делать продажи, да?

Р.: Да. Опять, не продажи. Не продажи, хотя продажи — это тоже хорошее. Ну, тренинги по продажам — это как у меня образование, которое меня научило тоже, в общем-то, проводить. Как бизнес-тренер я тоже работаю. И тренинги по продажам я, конечно, провожу. И как мотивировать себя по продажам, я тоже, в общем-то, знаю, особенно свою структуру. Но, в основном, так растить себя, чтоб вокруг, чтоб к тебе люди сами пришли. На начальном этапе, когда приходят люди в систему, они очень много вкладывают усилий в то, чтобы привлечь к себе людей. А как выйти на такой уровень, когда люди сами тебе уже звонят и, ну, якобы случайно встречаются и так далее, которые сами приходят к тебе в структуру, вот этому людей, конечно, надо, менять самую сначала, самую

себя. Я сама себя каждый день за шкуру: «Инна, хочешь вокруг себя много людей? Надо учиться».

И.: Учиться приходится и сейчас?

Р.: Конечно, ежедневно. Я ни дня не пройду, чтобы книги, специальные книги, специальные знания, специальные вещи. Например, наставник, который очень умный у нас, который постоянно обучает. Административный директор, который, вообще, учил весь N, Казахстан и так далее, — у него учусь. Собираю людей, чтобы они у него учились. То есть обучение, без этого никак не подняться.

И.: То есть приходится все время какую-то литературу читать, да? посещать что-то?

Р.: Угу. Ну, это не то, что приходится, а это радость. Я знаю: «Инн, надо быть интересной». Как магнитом для людей стать? Надо учиться, постоянно какие-то знания. Если я занимаюсь, например, здоровым питанием, я знаю, что все о ГМО, я знаю все о ГМО-компонентах, я знаю, что, какая у нас картина на данный момент в России с ГМО-продуктами. Знаю, какая, например, в Африке, знаю, для чего создавались ГМО-продукты, чем это заканчивается. Я как бы проштудировала и Интернет, у меня есть в структуре врачи, которые дают мне материалы исследований. Например, в меде нашем, медуниверситете, и так далее. Я должна во всем этом разбираться. Если я занимаюсь косметикой — у нас есть линия небольшая косметики, — я в этом должна разбираться.

И.: То есть у вас косметика, здоровое питание и БАД-ы, да?

Р.: Да.

И.: А что за сеть, если не секрет?

Р.: Компания как называется?

И.: Ага

Р.: «Натуропатика». Ну, так, натура по-русски называем. А так «Натуропатика», потому что мы сразу и в Прибалтике, в Украине. Украина очень хорошо работает, несмотря на всю их, в общем-то, такую нестабильную ситуацию. Кыргызстан. То есть мы сразу открылись в нескольких. Ну, сразу, значит, надо какое-то международное название. Компания Санкт-Петербургская.

*[Сокращено].*

И.: Угу. Скажите, пожалуйста, Вы сейчас довольны своими доходами?

Р.: Хороший вопрос...

И.: Угу.

Р.: Если учитывать, что полтора года до этого я вот поднимала другую компанию, и компания осталась мне должна больше 200 тыс., то есть понятно, что я немножко финансово в яме была вот те полтора года. И здесь пока наращивала. Потому что за первые, там, 5 дней у меня был доход около 10 тыс. там, потом 13, то есть тоже не вот шиковала. Последние вот 4 месяца у меня там в районе 30. Ну, до иногда 60. Ну, если, там, учесть, что там разные есть программы, можно там еще небольшие премии получать, где-то до 70. То это, конечно, на данный момент все идет на подлатывание дыр. Если говорить честно, конечно, недовольна я. И стараюсь расширяться изо всех сил. То есть я прикладываю очень серьезные усилия для того, чтобы вперед, вперед, повисить, повисить доход.

И.: Ну, то есть Вы в развитии таком сейчас?

Р.: Да, постоянно. Постоянно планы, то есть планы со структурой, прописать их, прописать шаги. Осуществлять эти шаги и осуществлять, скажем так, очень мягкий контроль. Это, это постоянно надо делать, если хочешь, чтобы доход твой... К Новому году я запланировала 100 тыс., я к этому иду.

И.: Угу. Хорошо, что работа позволяет вот ставить такие конкретные планы.

Р.: Никаких, да, никаких потолков, никаких ограничителей. Все предельно ясно. Ставьте планы, делайте все для их осуществления. «Смотри в конце недели, Инна».



Анализируй, что ты сделал, что ты не сделал, как у тебя товароборот вырос. Все сразу каждый день обновляется, каждую секунду в Интернете всегда я вижу. То есть мне не надо вести бухгалтерию, мне не надо там переживать за товар. Мне не надо нанимать продавцов и так далее. Очень много плюсов. И то, что я... вижу каждый день статистику, для меня, конечно... Ну, скажем так, в предыдущей компании статистика у меня была — например, месяц закрыли, я еще не знаю, какая она у меня на данный момент. А если учесть, что у меня и другие города есть, то это было, я уже не могу ничего изменить. А здесь я могу знать: «ага, эта неделя, Инна, у тебя прошла не очень продуктивно». Какая она, слабое звено. Давай, наращивай.

И.: То есть у Вас так постоянно интерфейс удобный, что все видно?

Р.: Да, все очень удобно, все сразу в Интернете.

И.: Угу. Вот скажите, лет через 5 где Вы себя видите?

Р.: Ну, я, если Вы у меня спрашиваете, как сетевик я, конечно, могу Вам сказать, что планы, там, на 10, на 5, на 10 лет, они у меня, ну, не сказать что так жестко расписаны, но квартира... картину, конечно, я себе рисую.

И.: Не, я по жизни, конечно, спрашиваю.

Р.: Да, человек предполагает, а бог располагает. Ну, на доход, я думаю, что при таком, при таком темпе работы, при такой амбициозности, при таком честном отношении к делу, конечно, доход, пока мой доход — вот так в районе миллиона. Если у меня есть наставник, который умеет больше 2 млн в месяц зарабатывать, меня спокойно этому учит, причем совершенно бесплатно, конечно, я эти деньги буду получать. Конечно, я куплю себе дом. Конечно, я буду путешествовать, куда я хочу. Если уж на данный момент все, чего я... *(сбой записи)*, сильно добиваюсь. Ну, а там как господь разрешит, поможет, так далее.

И.: Скажите, а вот, может, были в Вашей жизни какие-то вот такие вот самые важные ключевые события, после которых все пошло по-другому? Или, скажем, пошло бы по-другому, если бы они не случились, какие-то такие узловые точки?

*[Сокращено].*

Р.: Угу. Ну, наверное, вот самое первое, что приходит на ум, — это, конечно, смерть родителей. Поменяло мою, и мамина особенно, мне было 29 лет. Тогда очень страшное время было. То, что я сразу после этого заболела и болела в течение 7 лет. Гипертония, бессонница, депрессия, я вообще не спала год, так все неожиданно. Да, проблемы со здоровьем были очень серьезные, с позвоночником. Тогда я как-то только выживала, наверное.

И.: Так сильно переживали?

Р.: Да, так сильно. И так получилось, что и папа, и брат младший, ему было тоже, в 8 классе, совсем маленький, — все остались на мне. Отец заболел. Наверное, вот тогда да, как-то думала, что если бы мама была жива... Дочери было всего 3 года. Свекровь тогда похоронила мужа и занялась своей личной жизнью. Ей было тоже не до моего ребенка, как-то вот так. То есть я думала о том, что если бы мама была жива, все было бы по-другому. Она мне очень серьезно помогала всегда. Ну, какие поворотные события? Я думаю, то, что без образования. Когда я возвращаюсь, я поддерживаю отношения годами, десятилетиями. То есть я дружу, там, с одноклассницами, с однокурсницами. Когда я прихожу в сад, где я до декрета работала, после декрета, я вижу, что люди, которые там остались, сейчас получают по выслуге 2800, и как их жизнь не изменилась совершенно, и те же самые разговоры. Я понимаю, что, если бы я осталась без образования, я была бы такой же. Я не говорю, что это плохо, я говорю, что это так, как есть, на самом деле. Ну, это правда. Это не отменяет моей любви и трогательного отношения к педагогам, я их очень трепетно люблю. Да. Ну, и если бы я не пересилила себя и тоже не ушла... Я уходила из торговли очень тяжело, у меня в... *(сбой записи)* от педагогики всегда были

супердиректора-мужчины, которые тряслись просто надо мной, которые..., с которыми я общаюсь иногда до сих пор. И уходила я вот из последнего магазина очень тяжело, прямо директор не отпускал: «Инна, не уходи. Куда ты уходишь? Там никакой стабильности, ну что ж ты так вот. Здесь, ну, пускай там, там у тебя уже, там, 30–40, ну, пускай здесь, там, 10–12, но они стабильные». В общем, это было очень тяжело.

[Сокращено].

И.: Да, страшно.

Р.: Ни грамма не пожалела об этом.

И.: Страшно, конечно. Потому что все мы привыкли, что вот куда-то надо ходить, на какую-то работу. Когда зависишь сам от себя, с одной стороны, прекрасно, с другой — страшновато, конечно.

Р.: Да, ну, потом компания перестала существовать. Но я-то, знания-то мои остались при мне. Видите, вот та компания, которой полтора года, там так серьезно поднялась сразу. И когда здесь третий раз, конечно, было очень поначалу не комфортно. И я даже вышла немножечко на работу опять к сестре, да. У нее магазинчик, в магазине она работала, ей нужна была сменщица. А тут у меня такая финансовая яма, мне не хотят платить. И я вышла несколько месяцев, убежала бегом, бегом, бегом, нет, нет. И думаю: «Инна, у тебя знания». То есть меня завези в любой город чужой без всяких даже связей, и там построю сеть. Эти знания же со мной, они же никуда не деваются. Тем более, человек открыл компанию, которому я верю. А те руководители у нас были не сетевики, то есть они не занимались сетевым бизнесом. Поэтому у них немножечко такая, наверное, звездная болезнь. А здесь человек, который сам 20 лет в сетевом. Конечно, это сыграло свою роль. Поэтому, ну вот, наверное, что случилось бы, что не случилось, поворотные моменты такие.

[Сокращено].

И.: А Вы как-то сравниваете свою жизнь с жизнью родителей?

Р.: С жизнью родителей (*задумалась*). Ну, если учесть, что родители у меня прожили очень счастливо, любили друг друга до последнего дня, то, конечно, здесь я со своими, уже третьим, третьим мужчиной как-то в сравнение с ними никак не вхожу. Ну, то, что я взяла, я знаю, какие качества я взяла от мамы, какие от отца, то, наверное, можно сказать, что да, в чем-то похожа и сравниваю.

И.: Если так сказать, все-таки чья жизнь лучше была: Ваша или родителей, если можно так сказать?

Р.: Ну, так я не могу сказать (*сбой записи*) ...

И.: С другими людьми Вы себя сравниваете? Вот Вы говорили, которые остались в педагогике. Может быть, там с кем-то еще?

Р.: Нет, наверное, так жизнь меня приучила ни с кем не сравнивать себя, ни на кого снизу вверх не смотреть, ни на кого, ни в коем случае сверху вниз. У каждого своя дорога, у каждого свои жизни. Сравниваю себя только с той, я знаю свои отрицательные качества, как-то вот всегда сравниваю. Здесь вот да, ты более стала..., здесь лучше, здесь лучше, здесь пока вот такая же осталась, давай вот как-то надо собой работать. Сравниваю себя с собой. Хотя иногда бывает искушение, бывает. Но я, наверное, с течением времени к этому спокойно отношусь.

И.: Угу. А Вы считаете себя успешным человеком?

Р.: Да, считаю.

[Сокращено].

Р.: Ну, наверное, потому что было много этапов в моей жизни, после которых такая стагнация, стагнация шла. Но я находила в себе силы подниматься, подниматься. На данный момент иногда просыпаюсь и думаю: господи, какая я счастливая, несмотря на то, что, конечно, очень много надо всего сделать, и, в общем-то, не все так, конечно,



проблемы разные бывают. И голова иногда болит от того, что всего много накопилось. Но, тем не менее, поднимаюсь.

И.: То есть... что Вам больше всего нравится в своей жизни сейчас? Говорите, что просыпаетесь с таким радостным чувством. Такая вещь, можно позавидовать. Это связано с чем? Любовь, работа?

Р.: Это связано, это связано, наверное, что я так со своей, наверное, душой работаю, работаю, что так научилась ценить то, что имею, так научилась ценить людей вокруг себя, так научилась ценить то, что у меня, там, например, все хорошо со здоровьем. То есть чувство благодарности за все, что имею. А я с этим научилась работать *(улыбается)*. Потому что если в прошлое посмотреть, малейшие поначалу, там, какие-то неприятности выбивали из колеи. Ну, наверное, из-за того, что было очень много вот таких жизненных испытаний, и я научилась себя держать в руках, что теперь... Я даже знаю, когда это началось. Когда меня боялись спрашивать: «Инь, как у тебя дела?», потому что у меня какие-то страшные были новости одна за другой. Ну, вот после похорон мамы, например, после похорон отца, там и развод, и болезни, все что хочешь, что я говорила: «Для меня отсутствие плохих новостей — уже хорошие новости». И вот, наверное, с этого момента началось. Благодарность просто за хорошие, спокойные дни. А когда ты понимаешь, что со временем ты уже доросла до того, что ты создавать можешь волну успеха не только для себя, но и для людей вокруг... Когда ты, да, когда ты можешь... Например, я великолепный оратор. Я со сцены могу говорить, как в презентации, там, один в один, так и с тысячным залом, и выполнить свою задачу при публичных выступлениях, когда люди просто с теплыми глазами становятся. Сидели совсем другие, меняются. Это, конечно, тоже приучило меня к тому, что я стала благодарной, благодарной за малейшие, за малейшие какие-то хорошие вещи.

И.: Угу. Своими отношениями Вы довольны, со своим другом?

Р.: Да, довольна, довольна. Разное случается... Нет вот так совсем идеальных. Ну, этот, это мужчина, который... Изменилась я — изменились мужчины вокруг меня. Поэтому и наставник, который как-то он меня разглядел и вот так за собой ведет уже долго. Хотя не скажу, что столько у него много людей с того времени сохранилось, но и не скажу, что мало. Он мне всегда об этом говорил. Говорит так, что люди только у нас будут и отпускать, если они уходят, надо отпускать их спокойно, достойно. У каждого из нас дорога своя, не надо привязываться сильно к людям. В смысле том, что вот отдираешь потом от души их. Вот поэтому мужчина, с которым я сейчас, — самое лучшее, что у меня было в жизни. И заботится, и любит.

И.: Это здорово.

*[Сокращено].*

Р.: Да, он, например, любит смотреть телевизор, я его, в принципе, не смотрю. Я вот ушла на кухню, час-два сижу. Школу составила какую-то или обложила книгами, какое-то обучение продвинула. Или залезла в Интернет и там выискала все, например, там, про косметику, которой мы занимаемся. Профессионально провожу мастер-классы, тоже в компании научилась. Абсолютно профессиональный косметолог стала.

И.: Здорово.

Р.: Научила всю свою команду. Они у меня проводят мастер-классы так, что никто не отличит, что они не профессионалы.

И.: Здорово, спасибо. Очень приятно было с Вами пообщаться.

Р.: Мне тоже с Вами приятно было.