

Молодёжь верит в себя и не боится кризисов

# На пути к успеху

Так определяет своё "местоположение" в жизни директор школы иностранных языков "Полиглот", бизнес-консультант, специалист в области увеличения количества клиентов и эффективных программ продвижения Оксана Гордейчук. Познавшая "премудрости" бизнеса, она старается поделиться ими со всеми желающими. И только немногие знают, что встречались на её пути не только "розы", но и "шипы"...



## СТАРТ

С Оксаной мы знакомы давно. Лет девять назад пришла на практику к нам в редакцию молодая эффективная студентка лица, постигающая азы работы на ЭВМ. Ещё тогда она поражала всех своей неординарностью, честолюбивыми мечтами.

- Главное, сильно-сильно чего-то хотеть, и это обязательно сбудется! - утверждала Оксана. - Я ещё в восьмилетнем возрасте мыслила "глобально", спрашивая у мамы: "Как спасти планету?". Пока точного ответа на этот вопрос не знаю, но...

В то время Оксана была уверена, что "мир спасёт красота", и параллельно с учёбой занималась в модельном агентстве "Грация". Спустя годы, она скажет: "Именно агентством стало для меня неким стартом. Там я научилась многим полезным вещам (даже журналы создавать), а, главное, ещё больше поверила в себя"...

В 18 лет Оксана Гордейчук поступила в Южноуральский государственный университет, избрав специальностью менеджера-антикризисника. Возможно, после обучения она стала бы "белым воротничком" и работала бы в какой-то компании, но... вмешался его величество случай.

Однажды Оксана познакомилась с Алёной, которая приехала из Тюмени и захотела устроиться на работу в частную школу.

- Тогда я обнаружила, что в нашем городе много иностранных нефтяных компаний, но при этом нет ни одной частной школы иностранных языков, которая давала бы знания, а значит, и возможность общаться, - рассказывает Оксана.

Сделав для себя такое "открытие", девушка решила восполнить этот пробел в образовании и организовать курсы английского языка. Дала объявление. Волновалась ужасно: будут ли клиенты?

- Чтобы оценить спрос, мы решили собрать всех желающих в один день и провести собеседование, - вспоминает Оксана. - И вот наступило 2 сентября 2002 года. На собеседование пришло... 150 человек! Мы были ошарашены. Как их распределять? Какую оплату брать за обучение?... Возникло так много вопросов! Но мы поняли главное: мы востребованы!

Так в Мегиионе организовалась школа иностранных языков "Полиглот".

- Начиная бизнес в 18 лет, я совершила столько ошибок, что вспоминать не хочется. Как вести своё дело, я познавала на практике, - говорит Оксана. - Естественно, в то время мы не использовали такие передовые методики обучения, как теперь, но старались. Работали на результат. И он не заставил себя ждать. Теперь в школе - 250-300 учеников. Среди них - много способных.

Со временем Оксана выстроила чёткий механизм "Полиглота". Он настолько отлажен, что даже в её отсутствие сбоев не даёт.

На следующем этапе "бизнес-леди" решила, что "Полиглот" будет отправлять своих клиентов обучаться иностранным языкам за рубеж. Для начала побывала в Канаде, Австралии, Новой Зеландии и других странах. Теперь мегиионские дети обучаются там по короткосрочным и долгосрочным (в вузах) программам. К примеру, студентами одного из известных канадских вузов являются 6 россиян, четверо из них - мегиионцы.

## НАУЧИЛСЯ САМ — ПОМОГИ ДРУГИМ

Развивать своё дело - занятие не из простых. "Набив себе шишек" на начальной стадии, Оксана Гордейчук поняла: нужны работающие технологии.

- В 20 лет мне нужно было управлять людьми в два раза старше себя, распоряжаться деньгами, которых раньше никогда в руках не держала, стра-

тегию бизнеса продумывать... Увы, получаемые в институте знания мне этого не давали, - вспоминает Оксана. - Я уехала в Москву, долго искала нужные технологии, посещала разные семинары, и в результате нашла то, что нужно, в Международной ассоциации WISE, использующей прикладные инструменты для бизнеса (не теоретические, а реально работающие).

Теперь Оксана - член этой ассоциации. Она активно занимается консультационной деятельностью, проводит семинары по округу и стране.

- Я представляю людям те схемы, которые у меня уже работают на практике, - объясняет консультант Гордейчук.

На одном из последних семинаров, проходивших в Ханты-Мансийске, Оксана вместе с предпринимателями разработала антикризисную программу "Технология прорыва".

## РАЗГОВОР О ЖИЗНИ И ЛЮБВИ

- Не мешает ли бизнес и карьере личной жизни?

- Нет. Если у человека проблемы с работой, значит, он не берёт ответственность за эту область, если в личной жизни - точно так же. Даже у очень занятого человека, когда ему что-то нужно, найдутся и время, и возможность. Главное - желание.

- Какой мужчина нужен сильной женщине?

- Причинный, а не следственный. То есть, умнее и сильнее, чем она сама. У такой пары должно быть не только общее "духовное", но и материальный уровень - примерно одинаковый. Нужно находить себе подобных. Что касается моей "второй половины", то мы именно такие, "подобные".

- Но ведь некоторые сильные женщины, наоборот, выбирают мужчин слабее себя...

- Это их право. Надо только, чтобы каждому в паре было комфортно. Всё хорошо, что хорошо для двоих. Главное, обсудить все правила отношений на "берегу", до того, как сели в одну "лодку". Иначе плыть трудно. Если мужчина считает, что женщина-предприниматель после свадьбы бросит всё и станет жить, не отходя от плиты и борща, то это заведомое враньё.

- О чем мечтает бизнес-леди Оксана Гордейчук?

- Если говорить о работе, то мне хочется организовать много филиалов "Полиглота", в каждом из которых работала бы сильная команда, были бы успешные клиенты. Как консультант я хотела бы видеть огромное количество предпринимателей, которые благодаря моим семинарам стали бы процветать.

А лично... Хочу сыграть на пианино... Сделаю это тогда, когда всё, что касается бизнеса, будет налажено, и найдётся время сесть в светлой комнате за белый рояль и сыграть что-нибудь очень красивое, романтическое.

## Рецепт успеха от Оксаны Гордейчук:

**Первое:** подобрать хорошую команду, которая согласна вместе с вами идти "и в огонь, и в воду".

**Второе:** выбрать работающую(!) технологию для организации бизнеса.

**Третье:** давать людям качественный продукт, за который они согласны платить.

**Четвёртое и главное:** вера в самого себя. Помните, не смотря ни на что (проблемы, трудности, кризис), вы должны заставлять дела идти правильно.

## Как не надо начинать бизнес

**МАЛЫЙ** бизнес больше других видов бизнеса подвержен гибели на начальной стадии своего существования. А если ещё и не соблюдать некоторые правила, то крах будет практически неизбежен. Цель данной статьи - рассмотреть типичные ошибки, которые могут погубить Ваш малый бизнес.

**Первая и главная ошибка начинающих предпринимателей** - создание бизнеса ради самого бизнеса. Такие люди на вопрос: «Зачем Вам бизнес!» - как правило, отвечают - быть владельцем собственного бизнеса престижно. Это в корне неверный подход. Своё дело должно создаваться, прежде всего, с целью сделать что-то полезное для людей. Например, кто-то хочет открыть лучшую в городе пиццерию - это похвальное желание. Такой бизнес имеет шанс на успех. Кто-то хочет открыть лучшую в городе автомастерскую - это стремление тоже, скорее всего, приведёт бизнес к успеху. А тот, кто желает стать владельцем бизнеса только ради статусности, наверняка в итоге окажется у разбитого корыта.

**Вторая, не менее серьёзная ошибка - организация бизнеса в сфере, в которой Вы совсем не разбираетесь.** Если Вы всю жизнь торговали овощами на рынке, а теперь решили открыть компьютерный магазин, Вас наверняка постигнет неудача. Особенно, если в компьютерах Вы ничего не смыслите. "Но ведь компьютеры - это современно!" - можете воскликнуть Вы. Да, это так, но если Вам эта ниша незнакома, не стоит вкладывать в неё силы и средства.

**Третья ошибка - организация бизнеса ради денег.** Эта ошибка схожа с первой. В принципе, доводы против такого поступка те же - не стоит делать бизнес ради денег. Сделайте успешное дело, и оно автоматически принесёт Вам деньги.

**Четвёртая ошибка - создание бизнеса "под копиру"**. Предположим, кто-то создал успешный бизнес с небольшими вложениями. Вы решили всё сделать точно так же, особенно, учитывая, что входной денежный ценз в этот бизнес весьма невысок. Вроде бы успех не заставит себя ждать. Ан, нет - Ваши дела в итоге окажутся хуже некуда. Почему? Да потому что таких умников в итоге окажется слишком много. Бизнес, в который легко войти, как правило, не приносит больших доходов.

Поэтому организуйте свой бизнес для того, чтобы помочь людям, и обязательно привнесите в него свою «изюминку». В этом случае Вас наверняка будет ждать успех!

АНДРЕЙ  
КАМЧЕСС