

Читают в 42 странах
на 6 языках

Samuel Grey

В начале

славных

дел

построение твоего бизнеса с нуля

12+

книга первая:

«НЕОФИТ»

Samuel Grey

В начале славных дел

Построение твоего бизнеса с нуля.

Книга I: «Неофит»

2016.

ББК 65.290-2

УДК 658.1

Г79/Г82

Samuel Grey

Г79/Г82 «В начале славных дел. Неофит». Екб.: 2016. – 123 стр.: ил.

ISBN 978-5-600-01350-6

Эта книга предназначена для тех, кто не желает плыть по течению, кто готовится вступить на путь предпринимательства, для тех, кто уже начал развиваться в мире бизнеса и хочет, чтобы его дело процветало и становилось крепче день ото дня, а также для каждого, кому интересна эта непростая, но безумно увлекательная жизнь. На тему бизнеса за последние пятьдесят лет написаны сотни интереснейших книг. Некоторые рукописи выходили из-под пера начитанных теоретиков, другие же - писали предприниматели-практики. И если в книгах первых из них чаще поднимались вопросы: «Для чего делать, как и с какой целью?», то книги практиков почти всегда отвечали на вопрос «Что именно следует сделать?»

В этом смысле данная книга – редкость. Помимо определённых советов по поводу открытия компании и построения успешного бизнеса с нуля, автор постарался максимально полно передать принципы мышления и философию предпринимателей, ведь если методики ведения дел различаются от предпринимателя к предпринимателю, то движущей силой, объединяющей каждого из них, является мысль.

Если хотя бы половина из тех, кто решил открыть своё дело, владело бы навыками, описанными в этой книге, то мы наверняка бы забыли о статистике закрытия 9 новых компаний из 10.

ББК 65.290-2

УДК 658.1

©copyright.

Все права защищены. Охраняется законом об авторском праве. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. (с) Пермяков С.В.

Екатеринбург 2016 год.

ISBN 978-5-600-01350-6

Предисловие.

«Quid refert, nisi hominum vitam meliorare potes?»

(Какое это имеет значение, если не способно улучшить жизнь человека? (лат.))

Привет, друг. Ты наверняка слышал когда-то славные истории о доблестных рыцарях прошлого, истории об их принципах, борьбе, о преданности, в первую очередь кодексу чести - ведь в своё время и их существование было скорее исключением из правила, нежели самим правилом. И, наверняка, ты помнишь, что у каждого из них, помимо родового герба, был также девиз...

У каждого предпринимателя сегодня есть свои несколько заветных слов, которые отражают его миссию, квинтэссенцию смысла его дел и начинаний, его кредо. «Какое это имеет значение, если не способно улучшить жизнь человека?» - это моё кредо, тот вопрос, который я ставлю перед собой, перед обдумыванием каждой новой идеи, каждого дела. И я уверен, что данный труд поможет тебе выстроить надёжный фундамент для твоих начинаний, настроить твоё мышление на необходимый уровень, и раскроет тебе краеугольный камень любого предпринимателя – навык мышления, ведь мысль – есть начало всех славных дел.

Я очень ценю твоё время, равно как и своё – так что не будем ходить вокруг да около - я скажу пару слов о построении этой книги, и мы приступим к изучению мира, пусть пока нового для тебя, но тем более интересного.

Как ты можешь видеть, книга разделена на две большие части: первую часть – посвящённую философии и важным навыкам предпринимателя, и вторую – практическую часть основания и развития твоей компании, твоего бизнеса, с нуля.

Некоторые, возможно, и скажут, что первую часть можно и пропустить, не тратить время – сразу приступить к практической части... Я соглашусь, что без первой части можно открыть компанию, но, нельзя сделать её процветающей и стабильной. Дело в том, что все успешные предприниматели, начиная с двадцатого века и по сей день, как оказалось, примерно одинаково смотрят на многие вещи и одинаково думают, впрочем, как и все неудачники тоже. Начать строить компанию, не

научившись мыслить как предприниматель – это как быть спортсменом, в прекрасной физической форме, но, с полным отсутствием дисциплины, стремления, изрядной доли упорства – такой спортсмен, безусловно, сможет начать свою карьеру, а вот станет ли он чемпионом – большой вопрос.

Внесу небольшую ясность - кто же такой Предприниматель?

Предприниматель - это человек, в течение какого-то времени накапливающий знания, формирующий свои представления обо всех вещах и после, с помощью навыка создавать новое и улучшать существующее, проецирующий через бизнес своё мировоззрение, стремление изменить мир. Есть предприниматели, проецирующие на небольшие территории, и есть величайшие – чьи имена тебе, может, известны, проецирующие на огромные территории и многие народы. Сразу скажу, таких персонажей как: Джордан Белфорт, Мавроди, и им подобных, предпринимателями я не считаю – они, так сказать, перешли на тёмную сторону силы, и из-за неспособности что-то создать или улучшить нарушили, поддавшись алчности, один из основных постулатов предпринимателя – «Закон обмена» - и стали Великими мошенниками, а мир такого не прощает.

Обрати внимание, понятие «предприниматель» и обобщающее «бизнесмен» вообще не тождественны, то есть не каждый человек, который добыл различными путями большое количество денег – предприниматель. Во всём мире предпринимателей не более 1%, то есть при почти семи миллиардах человек, составляющих население Земли, предпринимателями являются всего около семидесяти миллионов из них, и их отличительная черта – именно умение что-то создавать и улучшать, решить этим какую-либо существующую проблему, какое-либо неудобство. Только 1% из всех людей имеет способность создавать блага, материальные или не материальные, строить и постоянно развивать свой бизнес. При этом, согласно подсчётам различных экономистов, этот 1% населения планеты владеет более чем 90% финансовых средств всего мира. Почему? Потому что все блага, которыми пользуются люди для обеспечения жизни более простой и удобной, создаются именно этими людьми! Твоя мебель, твой компьютер и мобильный телефон, твоя обувь и одежда, даже твой дом, в котором ты живёшь – всё это создаётся предпринимателями. Они - тот класс людей, который двигает вперёд этот мир, является локомотивом прогресса. Именно благодаря этим людям ты, например, имеешь возможность пить утром кофе,

всего лишь спустившись за ним в ближайший магазин – хотя ради того, чтобы ты имел такую возможность, неустанно трудились сотни людей по всему миру. Эти люди проделали колоссальную работу, взращивая плоды в течение многих месяцев, обрабатывая их и доставляя через половину мира в тот самый магазин, который находится у твоего дома.

Всё же стоит отметить занимательный факт, что мироздание дублирует многие явления. Ты знаешь, что бактерии, существующие везде и во всём, могут быть как полезными, то есть защищающими организм, благотворно на него влияющими, так могут быть и вредными, - оказывающими крайне негативное влияние – как вирусы. Также, бактерии бывают просто паразитирующими, что значит: не оказывающими никакого прямого действия, вредного или полезного, но, существующими за счёт других бактерий. Так вот, в мире людей наблюдается в принципе такое же разделение, и мир бизнеса – не исключение. Помимо предпринимателей бывают спекулянты – бизнесмены, ничего не создающие, не производящие никакого продукта, а просто перепродающие чужой продукт, добавляя к нему стоимость – на профессиональном языке – маржу. Также, бывают мошенники, которые наживаются за счёт обмана и введения в заблуждение о самом продукте и его качестве. О таких, разумеется, ты тоже слышал и знаешь. Так вот, давай договоримся, что на страницах этой книги понятия бизнесмен и предприниматель будут равноценными, и мы будем иметь в виду тот 1% людей, которые создают блага, решают задачи и улучшают мир.

Что ж друг, предисловие пора закончить. Я предлагаю тебе прямо сейчас использовать один из важных навыков предпринимателя – я называю его «метод Рывка». Налей себе чаю, устройся удобнее, возьми блокнот с ручкой, чтобы выписывать важные для себя мысли, и одним махом изучи книгу, ты удивишься – за какое удивительно короткое время ты изменишь своё мышление, и построишь «Фундамент» для начала своего дела.

Итак, в первом разделе части о Философии предпринимателя, я в режиме блиц ответов расскажу тебе о разнице в точках зрения большинства предпринимателей и большинства бедняков на одни и те же вещи. Так ты сможешь увидеть принципиальную разницу в мышлении. После же мы перейдём к важнейшим навыкам начинающего предпринимателя.

Вперёд же, друг!

«Неофит»

Часть I

Раздел I: «Мышление предпринимателя и мышление бедного. Голос разума и вопль общественности».

- 1. Отношение к деньгам. Бедняк считает деньги злом, однако хочет, чтобы этого зла у него было как можно больше; предприниматель уважает деньги, и всё же не боится их потерять.**

Разница в отношении кроется в ценностях – бедняк ставит материальные блага и, соответственно, деньги, в обмен на которые он их получает, на вершину пьедестала. Предприниматель же знает, что сами по себе деньги не имеют ровно никакой ценности, как, собственно, и золото. И тому и другому ценность придают блага, на которые их можно обменять, а эти блага, в свою очередь, создаются человеком с помощью разума. Следовательно: разум – величайшее богатство, блага – это продукт, а деньги являются лишь инструментом для достижения целей, универсальным средством измерения ценности разных продуктов.

Если сейчас, допустим, по щучьему велению Билл Гейтс лишится абсолютно всех своих накоплений и имущества, станет ли он менее великим и умным предпринимателем? Нет – скорее всего, за сравнительно небольшое время он снова достигнет финансовой свободы и, вполне возможно даже превзойдёт самого себя в прошлом. А если то же самое произойдёт с каким-нибудь тщеславным лордом, получившим всё своё состояние по наследству? Истина такова, что самое большое богатство отнять у человека невозможно – это его ум и знания.

2. Отношение к людям. Бедняк мерит всех людей по себе, предприниматель же знает, что все люди разные, и умеет это использовать.

Если ты, друг, понаблюдаешь за большинством людей, которые не имеют богатств, то увидишь, что эти люди чаще считают, что их поведение, будь оно плохое или хорошее – норма. То есть если он врёт – все окружающие также непременно лгут, потому что это норма ведь! Если он не имеет успеха, то и другие не имеют его, а те, что имеют – избранная раса, везунчики, за что он их люто ненавидит. Предприниматель же знает, что все люди разные, и по себе судить о каждом – самая большая глупость. Поэтому предприниматель ко всем людям относится одинаково хорошо до того момента, пока человек делом не докажет ему, что хорошее отношение было напрасным. Бедняк же ко всем вокруг относится негативно, и требует доказательств достойности его хорошего отношения. А как говорится в пословице, «что посеешь – то и пожнёшь».

3. Бедняк во всех своих бедах и неудачах винит кого и что угодно, только не себя. Предприниматель же принимает абсолютную ответственность за свою жизнь, учится на своих и чужих ошибках.

Стив Джобс сказал однажды: « Я не знаю ни одного успешного человека, который бы не совершал ошибок, порой крупных и болезненных, зато я знаю успешных людей, которые ошибались, извлекали уроки и несмотря ни на что шли дальше. Я – один из этих парней».

С самого детства нас учат, что мы всегда от кого-либо зависим, нашими успехами и неудачами мы обязаны кому-то: начальнику, родным, учителям и так далее. А почему мы обязаны отвечать за чужие неудачи, даже если они негативно сказываются на нас самих, верно? - примерно так мыслит бедняк, потому что на него давит общественное мнение. Давит утром, вечером, днём и ночью. Предприниматель же берёт полную и безоговорочную

ответственность за каждый успех и за каждую неудачу в своей жизни. Общественное мнение ему неинтересно, так как он понимает разрушительную психологию общества.

Учёные, совместно с социологами провели интересный эксперимент с участием обезьян:

пятерых шимпанзе поместили в клетку, к потолку клетки привязали связку бананов, а прямо под связкой установили стремянку. Когда первая обезьяна решила поесть, она пошла к лестнице с уверенным намерением достать бананы. Однако, как только шимпанзе коснулась лестницы – учёные окатили всех обезьян очень холодной водой из шланга.

Спустя какое-то время вторая обезьяна, решив, что с неё хватит сидеть голодом, также пошла за бананами. Но, как только она коснулась ступенек, всех пятерых постигла участь вновь промокнуть. После этого учёные отключили воду и заменили одного из приматов новичком, тем, кто ни разу не вымок и не видел, как поливают из шланга сородичей. Этот новичок сразу уверенно пошёл к лестнице, однако, четыре оставшихся примата со злобным выражением преградили ему путь и не дали даже прикоснуться к лестнице – никто не хотел быть облитым холодной водой. После этого учёные заменили ещё одного примата – та же история, и, что удивительно, тот шимпанзе, который был первым новичком, чуть ли не с ещё большим усердием мешал подойти к стремянке, даже учитывая, что ни разу не был облит водой.

Следующим шагом учёных была полная замена приматов на тех, кто не был наказан за инициативу. И даже в этой новой компании, в которой любой мог подойти и взять бананы, каждый шимпанзе мешал прочим достать связку, понимая, что это табу и так принято здесь и неважно почему! И точка!

Этот опыт наглядно показывает негативное воздействие общественного мнения. Никому, кроме тебя самого, невыгодно, чтобы ты чего-то достиг и стал лучше. И ничего не изменится, пока ты сам не начнёшь действовать.

4. Предприниматель ставит перед собой большие, чёткие цели. Бедняк же не ставит никаких долгосрочных целей.

Об этом вопросе - о навыке постановки целей, написан не один десяток книг. Действительно, здесь наблюдается гигантское различие в мышлении. Бедняк будет мечтать о вещах, пытаться разными способами заработать или ещё каким способом получить необходимые средства, а если получит, удовлетворив своё желание, будет хотеть чего-то совершенно другого. То есть в жизни будет довольно беспорядочное движения то туда, то сюда.

В физике, такое движение будет называться Броуновским движением. И там же делается вывод, что хаотичное движение не способствует движению из точки А в точку Б. Предприниматель же всегда знает, куда именно он хочет придти через определённое время, и ставит долгосрочные цели. И уже исходя из этого строит план: «Как этого достичь и чего хорошо бы достичь по пути из точки А в точку Б».

При таком различии подходов к постановке целей, ещё большее различие наблюдается в самой сути этих целей. Бедняк стремится кем-то стать, в уверенности, что после этого ему обязаны что-то дать: например, мы стремимся стать дипломированными специалистами, чтобы быть уверенными, что за то, кто мы есть - нам будут хорошо платить. Или же: нам будут платить за то, что мы являемся менеджерами, директорами и так далее.

Предприниматель же знает, что чтобы что-то получить, надо что-то сделать, предпринять действия, а вовсе не быть кем-то, но, всё же при этом всегда стремится кем-то стать: лучшим профессионалом, лидером в своей сфере, человеком, достигшим каких-либо определённых высот.

5. Бедняк считает, что только неимущий способен бескорыстно делать добрые дела. Предприниматель же понимает, что сначала необходимо помочь себе, а после заниматься благотворительностью.

Причина такого мышления бедного человека кроется в его убеждении, что все успешные люди – отъявленные мерзавцы и скупцы, потому что честным путём нельзя аккумулировать такие средства, а он вот может приютить котика, например, на что мерзавец явно не способен.

Предприниматель же знает, что только когда ему не придётся заниматься выживанием, когда он достигнет финансовой свободы, то сможет гораздо более эффективно изменять мир в лучшую сторону. Мало кто из бедняков принимает во внимание, сколько миллионов долларов тратит Билл Гейтс на бескорыстную помощь африканцам, или сколько стоила Ричарду Брэнсону доставка гуманитарной помощи десяткам тысяч беженцев в Иордании... Предприниматель знает, что принцип бумеранга, гласящий: «что отдашь – то и вернётся» - один из основных столпов существования, поэтому делает добро в большинстве случаев молча, и, значит, всё-таки более бескорыстно.

6. Бедный предпочитает тратить свои финансы. Предприниматель же предпочитает вкладывать их в своё дело и своё образование.

Бедный часто тратит полученные средства все до копейки, ради благ здесь и сейчас, и живёт в принципе не по средствам, приобретая в кредит дорогостоящие иномарки, технику, лишь бы быть не хуже других.

Предприниматель же приобретает вещи только тогда, когда он может себе это позволить без ущерба своему делу и личному бюджету.

«Богатые вкладывают свои деньги в активы до тех пор, пока активы не станут крупнее, чем пассив. Бедные же тратят свои сбережения на пассивы, думая, что это их активы», « Актив – это то, что кладёт деньги в ваш карман без вашего личного постоянного участия, а пассив – это то, что забирает ваши деньги из вашего кармана, также без вашего личного участия» (Роберт Кийосаки «Богатый папа, Бедный папа»)

Таким образом, предприниматель стремится, чтобы его вложения в свой бизнес, его инвестиции всегда приносили больше, чем совокупность его постоянных личных расходов и той суммы, что составляет пассив в его бюджете. Таким образом, богатые богатеют, а бедные – беднеют.

Многие предприниматели вообще избегают чрезмерной роскоши и живут даже более скромно, чем большинство людей со средним и малым уровнем дохода. Тем не менее, их средства растут в геометрической прогрессии.

7. Предприниматели до конца жизни не перестают чему-то учиться, а бедняки итак всё знают.

Предприниматели стараются всегда развиваться, изучать что-то новое, потому что новая информация, новые навыки, а особенно в наше время - это залог соответствия, движения в ногу со временем. К тому же, такой подход позволяет постоянно расширять свой кругозор и круг общения, постоянно находить новые идеи и решения.

Бедняк же, как правило, даже получив высшее образование, сразу заканчивает своё дальнейшее самообразование. Просто потому что «теперь ему обязаны всё дать», и такой подход к жизни очень печально складывается в будущей жизни.

8. Бедняк страшно боится риска, так как потерять нажитое – страшнее смерти, предприниматель же принимает риск как данность, и знает, что в случае неудачи всегда сможет восстановить убыток. Риск предпринимателя, как правило, не бездумен, а вполне обоснован.

Есть такое выражение: "Кто не рискует - тот не пьёт шампанского!" Все успешные бизнесмены мира в один голос подтвердят, что их большой успех в определённый момент был сопряжен с каким-то риском... Не рискнув тогда, они бы не стали теми, кем они являются сейчас. Риск - неотъемлемая часть делового мира и кто не готов к нему, не готов принять и сам успех. Это так, безусловно. Однако, многие из тех, кто начинает свою деловую жизнь, и даже некоторые из матёрых (по их мнению) бизнесменов рискуют... глупо, слишком превратно понимая аксиому о риске. В связи с чем, важно научиться понимать степень риска и его причину:

Риск должен быть "положительным" - то есть исходящим от тебя.

Допуская "отрицательные" риски – значит, приходящие - ты сам убиваешь своё дело, запуская собственными руками бомбу замедленного действия.

Самая большая ошибка (и распространённая) - допускать отрицательный риск для того, чтобы уменьшить положительный.

Что же такое "положительный" риск и чем же он так хорош?

Сам по себе риск вещь отвратная и неприятная, но, этот хорош тем, что он исходит от тебя. Например: если ты хочешь запустить новый проект или ввести на рынок новый продукт, вкладываешь средства, у тебя, соответственно, цель: продавать этот продукт и получать выручку. Риск здесь - не найти клиента, не пойдут продажи - ты теряешь вложенные средства. Этот риск ЗАВИСИТ от тебя, от твоих знаний, навыков, объёма проделанной работы. Если риск реализуется - ты потеряешь вложенные средства, зато приобретаешь опыт. В следующий раз, сделав что-то по-другому, у тебя

получится. Этот риск касается всех начинаний и проектов, и, избегая его, ты избежишь возможности создать что-то новое.

Отрицательный риск - тот риск, который не зависит от тебя. Который приходит и контролируется другими: контрагентами, клиентами, в целом людьми, с которыми взаимодействует твой бизнес.

Например: ты продаёшь стройматериалы. Один из контрагентов делает большой заказ на баснословную сумму для начинающего бизнеса - пусть 2 миллиона рублей... Но! - под реализацию. То есть непреложный закон "утром деньги - вечером стулья" нарушается (отступая, скажу, что исключения из этого правила бывают, в отношениях с хорошими, проверенными контрагентами). Итак - в данной ситуации имеется отрицательный риск: заплатит - не заплатит, обманет - не обманет.

В другом примере можно перевернуть - ты, например, покупаешь стройматериалы, не проверив их качество и самого контрагента - тоже отрицательный риск. А наивности о доброте и честности в бизнесе не место (очень много и вправду честных и ответственных людей, я таких знаю много, но, к каждому с хорошей меркой идти здесь не надо, здесь надо проверять). В любом из примеров есть риск, за реализацию которого отвечаешь НЕ ТЫ, достаточно желания тебя обмануть... И всё, «величайшая финансовая империя» на грани краха. Эти приходящие риски надо предусматривать и НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ не допускать!

Самая большая ошибка - допускать отрицательный риск ради уменьшения положительного. Например: ты продаёшь - бытовую технику. И ради того, чтобы не потерять клиента или контрагента, и привлечь их сразу побольше, то есть уменьшить риск "положительный", ты организуешь беспрецедентную акцию для удобства клиентов - "берёте, проверяете, платите нам потом!" Удобно? Удобно! Риск что тебя решат обмануть возрастает до космологических пределов, к сожалению, есть инструменты, чтобы сделать это абсолютно на законных основаниях... Ну, или почти на законных.

Резюме: Из вышеизложенного я вывел формулу "успех это (Принятие положительных рисков + твои знания и навыки) минус (отрицательные риски)". Суть в том, что почти любой из отрицательных рисков можно предусмотреть и исключить, стоит только спросить себя: "Что может пойти не так и кто будет за это в ответе - я или кто-то другой?" Если кто-то другой, сразу избавляйся от риска, если же ты - значит, этот риск может обеспечить небывалое развитие, при условии, что ты достаточно информирован о деталях дела.

9. Бедняк заостряет своё внимание на неудачах. Предприниматель в любой ситуации ищет возможности.

*«Неудача – коварная вещь, как правило, она нападает на человека за шаг до ошеломительного успеха!»
(Наполеон Хилл «Думай и богатей»).*

Согласно одной древней китайской пословице: «Если ты идёшь и упал, споткнувшись – это не значит, что дорога твоя не верна, это значит, следует научиться смотреть под ноги».

На то, кем ты станешь и чего добьёшься, в гораздо большей степени влияет то, как ты реагируешь на события в своей жизни, нежели сами эти события. Человек, привыкший мыслить категориями неудач, сдаётся после первой неудачной попытки, делая простой и незатейливый вывод: «не везёт – значит, это не моё!», либо же «У меня не получится, потому что....» ...И дальше следует разнообразный перечень отговорок, ограничивающийся лишь фантазией, целью которых есть стремление оправдать собственное бессилие и безволие.

Предприниматель же приучает себя мыслить категориями успеха, поэтому из каждой неудачи старается вынести полезный урок для себя. Если ты, друг, думаешь, что успешные люди достигли своего успеха легко, то это большая ошибка!

Если бы мы знали, сколько сотен различных проблем ежемесячно приходится решать бизнесмену, то, скорее всего, усомнились бы в адекватности этого человека, добровольно выбравшего себе такой путь. Однако, никто не говорил, что строить своё дело – это легко, зато я могу точно сказать, что в конце концов все затраченные усилия, бессонные ночи окупаются многократно.

Именно поэтому предприниматель стоит на своём до конца, а с приходом опыта приходит и понимание, что удачный случай, позволяющий продвинуться вперёд, часто появляется не с парадного входа, а тихо и неприглядно заходит в вашу жизнь с чёрного хода, а ваша задача - его заметить. Пример мышления предпринимателя в ситуации проигрыша очень хорошо иллюстрирует история, которая совсем недавно произошла с одним моим знакомым предпринимателем из Саранска – Михаилом Лапиным и его «Праздничной студией Михаила Шарикова»:

«За окном стоял обычный, ничем не примечательный день, но, ровно до того момента, пока Михаилу не позвонил его партнёр по бизнесу и не сообщил грустную новость о том, что в магазине произошло мошенничество, в итоге которого магазин потерял около двух тысяч рублей. А в данный момент работа магазина попросту парализована, потому что продавцы вызвали полицию, и правозащитники уже целых полдня проводят следственные действия, ищут улики. Грустно.

Грустно, но именно такая неприятная ситуация заставила предпринимателя смекнуть, что сумма потери в принципе небольшая, а значит, полиция особо стараться не будет, и деньги вряд ли удастся вернуть. Михаил тут же сделал пару звонков на региональное телевидение и сообщил о происшедшей неприятности. В течение следующего дня сюжет о данной вопиющей несправедливости, произошедшей в магазине воздушных шаров, освещали сразу несколько выпусков региональной программы «Происшествия».

Стоит ли говорить, что телефон Михаила разрывался от звонков различных знакомых, справляющихся о положении дел. В ближайшее

время Михаилу точно не придётся тратить деньги на рекламу, и благодаря стремлению искать возможности в любой ситуации, данная неприятная история закончилась бесплатной рекламой магазина, которая сторицей окупилась убытки».

10. Пока бедняки трясутся при мысли, что чужая работа окажется лучше их собственной, предприниматели соревнуются исключительно с собой.

*«Мисс Таггерт, вы знаете критерий посредственности? Это злоба по отношению к чужому успеху. Эти трепетные бездарности, трясущиеся при мысли о том, что чужая работа окажется лучше их собственной... Они злобно скалятся из своих нор, в полной уверенности, что вы получаете невероятное удовольствие, затмевая их, в то время, когда вы бы отдали год своей жизни – лишь бы уловить в них искру таланта»
(«Атлант расправил плечи» Айн Рэнд)*

Зависть – вполне естественное человеческое чувство, однако, суть человека определяет формулировка этой самой зависти. Если большинство людей совершенно искренне считает: «Раз у меня ничего нет – то и у того успешного парня не должно ничего быть!», то предприниматель думает: « О, какие классные вещи у того парня, да и чего он добился...молодец, я хочу так же!» и тут же начинает искать способы достижения своей новой цели. Если у бедняка успешные люди вызывают лишь зависть, он начинает распускать гадостные сплетни, то лишь оттого, что не способен понять, почему у успешного человека всё получается, а у него – нет. Таких морально нечистоплотных людей в твоей жизни, дорогой друг, будет очень много, это надо принять, как неотъемлемый факт, так как чем выше ты поднимаешься, чем большего добиваешься, тем больше людей о тебе знают, а значит, среди них больше и завистников, говорящих гадости за спиной, и мило улыбающихся в твоём присутствии.

Предприниматель же совершенно по-другому воспринимает чужой успех. Если кто-то сделал больше или лучше него самого, предприниматель рад, что есть ум, превосходящий его собственный. Рад тому, что ему есть до кого расти, и у кого учиться.

Если каждое утро ты встаёшь не с хмурым настроением, в отличие от многих твоих знакомых - это значит, у тебя есть цель, ради которой стоит жить. Если вечером ты ложишься спать, и на вопрос: «Что хорошего я сегодня сделал и что нового узнал?» у тебя находится ответ – это значит, что за прошедшие пятнадцать часов, ты стал чуточку лучше, чем был вчера. Всегда старайся становиться лучше самого себя!

11. Бедняки плохо отзываются о законе. Предприниматели уважают закон.

У любого государства и любого общества есть свод установленных правил, которые следует неукоснительно соблюдать. Большинство людей с низким уровнем дохода, крайне негативно отзываются как о самих законах, так и о тех, кто их разрабатывает и следит за их соблюдением. Предприниматели же, хоть и понимают, что законодательство не идеально, всё же уважительно относятся к нему. Стараются максимально изучить его, чтобы иметь возможность использовать всю полноту своих законных прав. Поэтому хорошо, если ты, друг, уделишь какое-то время изучению законов своей страны.

Помимо законов, установленных государствами на своих территориях, предприниматель очень щепетильно следит за соблюдением иных законов: законов гармоничного общечеловеческого существования, которые никто не устанавливал, никто не контролирует, но соблюдение этих простых правил гарантирует тебе успешное, процветающее и счастливое будущее. Эти законы часто прививаются человеку с детства в процессе воспитания. Один такой закон, действующий в мире, я уже упоминал – это «закон бумеранга». Здесь я хочу подробнее рассказать тебе о другом – о «Законе обмена».

Суть его состоит в том, что если ты что-то получаешь – надо непременно чем-то за это заплатить, иначе то, что ты получил, ты получаешь незаслуженно, и однажды мир обязательно потребует оплаты. Предприниматели создают продукт, платят своим временем и работой своего разума, а после меняют этот продукт на деньги.

А если вспомнить бандитов, или же удачливых мошенников? Некоторые из них сколотили целые состояния...незаслуженно, и где сейчас все те, кто нарушал закон обмена? Вовсе не процветают. Пусть этот закон станет для начинающего предпринимателя одним из важнейших, и тогда сама удача будет способствовать его стабильному процветанию.

12. Бедняки передают своим детям своё же мировоззрение. Предприниматели учат детей думать своей головой.

Это различие является следствием нескольких других, которые упоминались выше. Бедняки направляют детей учиться тому же самому, чему учились они сами, в надежде, что потомство достигнет больших успехов, действуя теми же самыми способами. А, как известно, повторяя одинаковые действия, невозможно получить другой результат. Предприниматели же учат детей тому, что мир разный, что он делится на успешных людей, и на не успешных, поэтому учат детей правильно мыслить и, передав некоторые навыки, по мере взросления предоставляют детям свободу выбирать собственный путь и собственное занятие.

Тема воспитания человека, а более даже самовоспитания юного джентльмена или леди, их образования и приобретения навыков, нужных для реальной жизни, а не для сдачи различных экзаменов в школах и высших учебных заведениях, это тема, заслуживающая гораздо более объёмного исследования, чем мы можем позволить себе на страницах данной книги.

В течение ближайшего года я намереваюсь закончить свои исследования на данную тему, собрать маленькие кусочки успешных решений разных времён и народов воедино, и представить труд «Великая теория воспитания», и Стругацкие здесь не причём. Это, так сказать, маленькая реклама ещё одной моей работы - эту слабость я себе позволю.

13. Бедняки подчиняются страху. Предприниматели его преодолевают.

Всё то, о чём вы мечтаете, находится рядом - по ту сторону страха.

Бояться чего-то - это нормально. Если боишься чего-то, значит, ты не глупец. Ведь врождённые инстинкты, опыт, передаваемый нам в раннем детстве, с помощью страха берегут нас от ущерба или смерти, которые могли бы с лёгкостью войти в ТОП - самых нелепых... Мы правильно боимся: высоты, огня, диких животных. Ошибочно думать, что храбр тот, кто не боится. Храбр тот, кто преодолевает страх. Не все храбрецы, однако, долго живут, а лишь особо мудрые - которые различают, когда действительно есть необходимость преодолеть страх и когда стоит прислушаться к нему.

Но есть другой страх - он навеян не реальными опасностями, неудачами, а таким сложным механизмом как наш собственный мозг. Поэтому мы боимся часто того, что в 99% случаев никогда не случится!

Наш мозг ленив, сам по себе он не любит каких-либо перемен, он любит комфорт. Когда назревает перемена в какой-либо области нашей жизни, мозг выдаёт сигнал "бояться", не зависимо от того, улучшит эта перемена нас самих или наоборот. Факт, что надо "двигаться", принимать изменения, а мозг этого уж совсем не хочет, уж поверьте - мозг принимает только комфорт, ведь отсутствие ответственности даже за свою жизнь, это, по сути - комфорт, многие к этому и стремятся. Помните, куда бы вы ни собрались в своей жизни, мозг будет бояться и усиленно вам советовать глупости, даже если правильный путь, ведущий к счастью и благополучию – совсем в другом направлении...

Часто бывают случаи, когда страшно что-то начать или что-то сделать: начать новое дело, инвестировать средства или же просто кому-то позвонить для важного разговора. Очень хороший способ преодолеть страх, это разобраться в нём. Возьмите лист бумаги и поделите его на четыре части: «что плохого может произойти, если я это сделаю», «что плохого произойдёт, если я этого НЕ сделаю», и аналогично заполните две графы: «что хорошего произойдёт, если...». Как правило, ваше желание что-то сделать сразу отодвинет на второй план ваш страх, до этого кажущийся почти осязаемым. Бумага – дисциплинирует мысль. Вообще, фиксировать письменно многие мысли – очень полезная привычка.

14. Бедняки предпочитают жить в прошлом или будущем, предприниматели живут только настоящим моментом.

Замечал ли ты, насколько часто люди откладывают на завтра свои дела, свои планы, важные решения и разговоры? Они откладывают на это поистине великолепное «завтра» своё саморазвитие, улучшение своей жизни, они собираются сказать своему любимому человеку о своих чувствах завтра, поблагодарить родителей за заботу и поддержку они планируют тоже завтра, ведь тогда – завтра – будет замечательный день для всего этого! День, когда все проблемы и надоедливая рутина исчезнут, и настанет счастье! И вот тогда, когда засияет «солнце Аустерлица», можно будет со спокойной совестью воплощать в жизнь всё, что было задумано, благодарить родных, говорить любимой жене или благоверному мужу как любят их и ценят. Эти люди не задумываются о том, что для них или их близких это завтра может не наступить в любой момент. Они будто бы собираются жить вечно...

Думать о грядущем, безусловно, полезно, но, обо всех хороших вещах думать в будущем времени - это значит оставаться на месте в настоящем времени. Представь на мгновение, что таким, какой ты есть сейчас, ты останешься на всю дальнейшую жизнь: не узнаешь ничего нового, не сделаешь ничего запоминающегося, ничего, хотя бы капельку напоминающего грандиозность и важность для человеческой жизни. Практически проклятие, верно? А ведь многие так и живут – день за днём они совершают привычные одинаковые действия, ходят одинаковыми дорогами, едят и пьют одно и то же, боятся любого движения – так как оно несёт перемены. Всё завтра. И, часто, только перед самой смертью они осознают, насколько им жаль, что они столько не успели, настолько много не сказали и не сделали – а жизнь непростительно коротка и выхода нет. Печальная перспектива, так ведь?

Предприниматели же рано задумываются о таких вещах и всегда помнят о смерти. Помнить о том, что время ограничено, а иногда оно ограничено совсем неожиданно - значит мотивировать себя двигаться вперёд, двигаться быстро и без остановок.

Когда ты ощущаешь быстротечность жизни, ты уже стараешься не тратить драгоценное время на негатив, на хмурых озлобленных людей, на скандалы и разборательства, на постоянное раздумывание и планирование, ты стараешься искать хорошее и быть счастливым не в эфемерном завтра, а прямо сейчас. Потому что можно и не успеть. Сейчас становится ясно, так ведь, почему людей, достигших многого, называют именно успешными – от слова «успеть». Да, пусть ты будешь делать ошибки, пусть одна грандиозная победа будет стоить десятков неудач, пусть ты будешь обжигаться и о чём-то, возможно, жалеть. Только это и есть жизнь и её проживание, это - воспоминания. Именно благодаря такой жизненной позиции большинство предпринимателей чувствуют себя счастливыми людьми, постоянно и каждую минуту. Со стороны обывателей же это выглядит, будто причиной счастья являются именно деньги, и им невдомёк, что они в чём-то могут не разбираться. Подумай над этим, друг, и постарайся убрать из лексикона слово «завтра».

15. Бедняки стремятся к комфорту, предприниматели неизменно чередуют комфорт и неудобство, создавая его сознательно.

Для начала давай разберёмся, что же представляет собой этот комфорт? Комфорт - это наиболее удобное внутреннее состояние человека, при котором все окружающие явления полностью его устраивают.

К чему же стремится большинство бедняков? К вещам. Они считают, что более хорошие, более качественные и престижные вещи непременно сделают их жизнь комфортнее. Так и происходит, но только этот комфорт длится ровно столько, сколько длится эйфория, радость от приобретения какой-то крутой вещи: лучшей машины, чем у соседа, более просторного дома, различных технических новинок и предметов искусства. Однако, если присмотреться внимательнее, становится видно, что жизнь в общем и целом не стала лучше. Человек всё также участвует в «крысиных бегах» - работает, ради вещей, которые должны его радовать, после чего – работает ещё больше,

потому что всё возрастающий пассив нужно как-то покрывать: новая машина требует больших вложений, новый просторный дом требует в разы больше средств на своё содержание, поэтому и работать необходимо больше.

Предприниматели тоже стремятся к комфорту, но, для них комфорт – это в первую очередь финансовая свобода: когда ты много работаешь, проводишь в делах дольше времени, чем большинство людей, и делаешь это не ради обеспечения своего пассива. При всём при этом, предприниматели сознательно чередуют состояние комфорта, с состоянием великого напряжения, трудностей и неудобств, потому что они знают, что рост и развитие происходят только через преодоление сложных периодов.

Если ты посмотришь на «кардиограмму» любого бизнеса, то сможешь отметить, что она состоит из достаточно прямых отрезков, которые заканчиваются прямо-таки Американскими горками: резкими движениями вниз и вверх, петлями и никому не понятными завитушками. Но именно после таких сумасшедших периодов новый прямой отрезок на графике выходит уже на новом, более высоком уровне.

Любой качественный рост происходит через трудности, предприниматели это знают, и поэтому постоянно бросают себе новые, всё более сложные вызовы, ставят высочайшие планки и стараются найти решение задач. И чем быстрее предприниматель хочет расти, тем чаще он это делает. Я знаю некоторых из них, которые вообще не вылезают с таких вот горок, и постоянно находясь в стрессовых ситуациях – они обеспечивают себе и своему бизнесу быстрое развитие.

Получается, что в комфорте предприниматели отдыхают, но когда они хотят двигаться дальше – они сознательно покидают эту удобную зону своей жизни.

16. Бедняки рассматривают ложь как способ упростить себе жизнь, предприниматели же предпочитают правду.

Многие бедняки считают ложь достаточно эффективным средством достижения своих целей, позволяющим когда-то избежать ответственности, в другой раз выгодно получить что-то ещё, какую-то привилегию или чью-либо поддержку. Многие считают, что это норма. Предприниматели же предпочитают правду, пусть более жёсткую и неприглядную. Причин так думать у них предостаточно. Во-первых, они всегда помнят о законе бумеранга, ведь никто не хочет, чтобы ему лгали. Во-вторых, предприниматели стараются с уважением относиться к людям, а о каком уважении может идти речь, если присутствует ложь? И, наконец, предприниматели экономят время. Им не надо придумывать лживые оправдания, поддерживать легенды и тому подобное, они тратят время и энергию на действительно важные вещи. Одно из важнейших правил предпринимателя – говорить правду в первую очередь себе. Привычка говорить правду самому себе, так же экономит колоссальное количество времени! Ведь если что-то пошло не так, в жизни или в бизнесе, и ты, вместо отговорки и поиска пусть удобных, но лживых утверждений, принимаешь за это ответственность, говоря правду себе, то и в последующем времени ты решаешь реальные проблемы, а не надуманные. Поэтому, правда, какой бы она ни была - всегда лучше самой приятной или выгодной неправды.

17. Бедняки стараются быть лучшими в своём окружении, предприниматели окружают себя теми, кто лучше их самих.

Окружение человека очень сильно влияет на него. Наверное, поэтому, древнегреческий драматург Еврипид сказал: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты». Большинство бедняков стараются быть лучшими среди своего окружения, своей компании. Они стараются превзойти в чём-то своих коллег, знакомых и друзей и оставаться там – на вершине этого маленького общества, окруженные восхищёнными взглядами и хвалебными виршами от благодарных подражателей.

Такое положение, безусловно, благотворно влияет на их самосознание, на ощущение значимости и комфорта, на их тщеславие. Но, они не понимают, что такое стремление – есть главное свидетельство их заурядности. Они не знают, какие ощущения испытывает человек на вершине - при отсутствии равного ума, которым можно восхищаться и новых идей, к которым можно стремиться. И это вовсе не счастье, а скорее, постоянная бесконечная скука.

Поэтому предприниматели всегда предпочтут быть худшим среди лучших - среди людей, значительно превосходящих их самих. Такой подход способствует их развитию, обучению.

По этой же причине предприниматели часто меняют место жительства, переезжая из маленьких городов в более крупные, меняют своё окружение, круг общения. Они стремятся постоянно находиться среди людей, до уровня которых им нужно будет тянуться, а не среди тех, кто будет ограничивать их развитие или даже способствовать деградации.

18. Предприниматели ограничивают и разделяют получаемую информацию.

Отдельно остановимся на теме информации. Сегодня, в век стремительного развития коммуникационных технологий, осталось крайне мало мест на планете, куда не дошло телевидение и интернет. При всей пользе такого положения вещей, когда каждый может найти и изучить необходимую ему информацию, есть и отрицательный момент. Это явление можно назвать «информационная свалка».

Какое великое количество всяческой чуши сегодня можно наблюдать и на телевидении, и тем более на просторах всемирной сети!

По этой причине многие предприниматели попросту ограничивают себя в восприятии информации. То есть ту информацию, которая им требуется, они ищут и находят, не воспринимая при этом остальной поток всяческого мусора. Ричард Брэнсон, к примеру, являясь одним из величайших предпринимателей современности, до сих пор не использует интернет на постоянной основе, лишь при необходимости входя в глобальную паутину.

Когда ты начинаешь отделять важное от второстепенного, мозг не перегружается обработкой великого множества информации. И времени, к слову сказать, освобождается очень много. Именно поэтому я, например, уже в течение четырёх или пяти лет не смотрю ТВ вообще, за исключением, возможно, редкого просмотра новостей. Если мне нужна какая-либо информация, я целенаправленно ищу её в сети. Если я хочу посмотреть фильм, а я люблю хорошие фильмы, то я знаю, что смогу найти и посмотреть его в любое удобное для меня время, не подстраиваясь под то, что предлагает мне эфир телеканалов. И я не могу сказать, что при таком подходе я что-то потерял, скорее – приобрёл дополнительные часы для действительно важных вещей в жизни.

19. Бедняки обсуждают людей, предприниматели говорят об идеях.

*«Не спешите говорить о себе – разговор о вас начнётся тогда, когда вы уйдёте»
(Аль Пачино).*

Действительно, стоит ли говорить ещё что-то по поводу сплетен, различных небылиц и гадостей, которые люди разносят о других, особенно, если эти другие в чём-то превосходят самих сплетников. «Кто какую машину купил, да на какие деньги, да что он ужасного сотворил на прошлой неделе, а ещё хуже, что на позапрошлой...»

Говорят всегда о тех, кто заслуживает внимания, это так, однако, и в этом вопросе мышление предпринимателя всё меняет. Предпринимателю недосуг обсуждать людей, они ему попросту неинтересны как объект нападков или критики, он знает, что все люди разные, каждый имеет право на ошибки и вообще – жизнь другого человека, сугубо частное дело, которое не касается никого. Обсуждать человека, кем бы он ни был – дело низкое и недостойное. Зато предприниматели с удовольствием поговорят об идеях, о последних достижениях и проектах, так как в таких разговорах могут придти новые идеи и зародиться новые цели и мечты. Также, такое различие способствует тому, что предприниматели стараются общаться с предпринимателями – они попросту устают от различных сплетен, в

качестве хобби расходящихся среди бедняков, и стараются проводить время с теми, с кем его можно провести не только комфортно, а ещё и с пользой.

20. Бедняки достигают своих мечтаний, предприниматели свои мечты делают практически недостижимыми.

Когда Александр Белл заявил друзьям, что скоро будет возможно передавать сообщения за тысячи километров и полноценно разговаривать с человеком, находящимся на очень большом расстоянии, его чуть не отправили в психбольницу. Большинство людей, выслушивая идеи братьев Райт: о возможности полёта, о летающих машинах, неизменно крутили пальцем у виска. Преподаватели Томаса Эдисона считали его умственно-отсталым ребёнком и, прослышав, что тот собирается придумать, как с помощью электричества можно обеспечить потребности каждого города в ночном освещении, снисходительно говорили: «Чего с дурака взять...»

Первый изобрёл телефонный аппарат, вторые всё-таки воплотили свои мечты о полёте, а мистер Эдисон смог обеспечить освещённость ночных городов с помощью лампочки накаливания.

Таких примеров множество, и даже сегодня, когда предприниматель говорит знакомым о своих планах, чаще всего в ответ он слышит что-то про Наполеона Бонапарта и его планы, которые тот, кстати, вполне воплотил. Да, между размерами мечтаний бедняков и предпринимателей огромная пропасть. Первые мечтают о комфорте и вещах, о деньгах, вторые – о новых достижениях и о способах расширить границы собственных возможностей. Да, каждый человек, не предпринимательского склада, по сути, достигает своих мечтаний гораздо чаще предпринимателя, но, последний, даже не достигнув цели, получает гораздо больше, чем все те бедняки, которые достигли. С целеполаганием дело обстоит абсолютно так же, как и в большом, Олимпийском спорте – невозможно занять какое-либо из мест на пьедестале, не целясь на первое. Если спортсмен согласен на

четвёртое или пятое место, то он займёт в итоге десятое, если на десятое, то окажется на тридцатом. Также и в жизни, и в бизнесе. Только стремление стать лучшим в какой-то сфере, достигнуть новых высот - уже обеспечит вам огромный успех, даже если цели вы не достигнете. А если достигнете?

21. Бедняки полагаются на чужие мнения, предприниматели принимают решения самостоятельно.

«Счастье - это петь свою песню подобно птицам, не обращая внимания на тех, кто слушает и что они об этом думают». (Джалаладдин Руми)

Эти слова великий персидский поэт произнёс более чем восемьсот лет назад. Как бы нам не казалось, что раньше было лучше: что люди были добродушнее, честнее и совестливее, что мир был более простым и дружелюбным местом, что отношения были искреннее – мы почти всегда ошибаемся. Люди во все времена были похожи: и в Древнем Риме, и в античной Греции, и в диких германских племенах, и во времена Да Винчи и Боттичелли, в государствах востока и запада, севера и юга.

С течением веков менялось лишь качественное окружение человека. Во все времена людей сопровождали как их добродетель, так и их пороки, одним из которых является гордыня. Именно поэтому большинство людей считают, что знают всё гораздо лучше остальных, даже если никогда и не были в ситуациях, когда эти их «знания» могли бы пройти проверку, или же даже были, но, безуспешно. Одним из самых весомых аргументов этих людей является количество лет, которое они живут. Ну и что с того, ведь весь секрет в том, что с взрослением человек не набирается мудрости – он набирается её только при прохождении различных жизненных ситуаций, и мудрость эта касается только этих ситуаций. Поэтому, если человек глупец и неудачник, то в старости он не станет мудрым, а будет всего лишь старым глупцом и неудачником. И наоборот, встречаются очень юные люди, суждения и знания которых качественно превосходят опыт многих, пусть и живущих гораздо дольше. Предприниматели понимают

такое положение вещей, поэтому прислушиваются лишь к тем, кто однозначно имеет больше опыта в той части, совет по которой он даёт. Показателем этого может быть то, что этот человек находится именно там, куда предприниматель стремится попасть, то есть он уже сделал то, что предпринимателю только предстоит совершить.

Вообще, бедняки слишком болезненно реагируют на чужое мнение, это «А что скажут люди?» страшнее всего – из-за этого люди не улучшают себя, не совершают действительно важных и прорывных вещей, лишаются счастья, в общем, остаются в том болоте, в котором их стремятся удержать.

Истина же гораздо проще – людям на самом деле наплевать, ведь если ты уедешь в другой город, к примеру, большинство о тебе забудут, если ты даже погибнешь – большинство погрузят три дня и станут жить дальше, как ни в чём не бывало – людям на самом деле глубоко безразлично. Поэтому, делай то, что считаешь нужным – в любом случае люди станут нападать на тебя.

Запомни, если ты решил быть предпринимателем, каждое решение ты просто обязан принимать только своей головой! Другие люди не строят твою жизнь, они не строят твой бизнес, и не будут отвечать за твои ошибки, которые ты совершишь, следуя их наимудрейшим советам. И не важно, кем тебе придется эти люди: знакомыми, друзьями или даже семьёй. Слушай всех, прислушивайся только к тем, кто точно знает, как лучше, и принимай решения только самостоятельно.

22. Бедняки выбирают приоритеты, предприниматели развиваются гармонично.

Бедняки часто выбирают в жизни какое-либо приоритетное направление: построение карьеры, семейную жизнь, занятие своим хобби и тому подобное. Что важнее? Предприниматель тебе не сможет сказать, потому что важно всё это.

Нельзя отказаться от карьеры, потому что без этого ты останавливаешься в развитии. Нельзя отказаться от семьи, потому что никакая карьера не поддержит тебя в трудные времена, не даст ощущение семейного счастья. А если ты отказываешься от хобби, то перестаёшь наполняться энергией, так нужной как для построения карьеры, так и для работы над личной жизнью.

Предприниматели не выбирают, а стараются так устроить свою жизнь, чтобы все эти сферы жизни развивать в гармонии друг с другом. Как у них это получается? Чтобы это понять – надо разобраться в причинах, по которым бедняки ставят себя перед выбором. «Нет времени», «сначала карьера – потом семья, вот встану на ноги», «я так воспитан», «я решил посвятить себя...» и тому подобное – это вовсе не причины, а простые отговорки, за которыми скрывается неудобная правда. Обычно, люди обжигаются в какой-то из сфер своей жизни, будь-то семья, карьера или ещё что-то, и получая раны, дальше поступают как и все бедняки в ситуации проигрыша – придумывают отговорки, чтобы больше не получать ран в этой сфере, и полностью окунаются в другую.

Руми говорил также: «Сквозь ваши раны в вас проникает свет». Не стоит стесняться своих ран – они свидетельства твоей силы, свидетельство того, что ты выдержал удар и идёшь дальше. Все успешные люди, как правило, испещрены шрамами. Только они не говорят об этом во всеуслышание, поэтому вряд ли ты узнаешь о каждом из них.

Получая раны, выдерживая удар, ты становишься сильнее, мудрее и опытнее. Ты уже не совершишь своих же ошибок в будущем. Получая раны, ты становишься ещё ближе к тому результату, который ты желаешь получить. Получая раны, ты становишься тем, кем должен стать, и это не повод отказываться от семьи, ожидая предательства от каждого, не повод отказываться от карьеры, считая себя неспособным.

Следуй дальше, в конце концов - всё получится так, как ты ожидаешь. Удача благоволит храбрым!

Часть I

Раздел II: Скромное обаяние науки.

Ну, что, дорогой друг – сейчас самое время похвалить себя – первая часть книги тобой пройдена, если не по общему объёму, то по содержанию и назначению – однозначно. Впереди у нас несколько блоков важнейших навыков, которые необходимо не просто прочесть, а именно осмыслить – примерить навыки к себе, своему будущему делу и прикинуть, какие навыки будут наиболее полезны тебе уже в ближайшие дни, а какие будут полезны чуть позже. Да, ты не ошибся – именно в ближайшие дни! После изучения второго раздела, ты поймёшь, что лучшее время для воплощения в жизнь твоих планов...было очень давно! Уже прошло, да. Теперь же, моя задача дать тебе не только свой опыт и знания, но и «волшебный пендель», которого тебе явно не хватало, потому что «подходящее время», которого ты ждёшь, не наступит ровно до тех пор, пока ты сам его не создашь! Всегда будет какая-либо причина не начинать: плохая экономическая ситуация, огромная конкуренция, твой троюродный брат, которого ты ещё не смог убедить в целесообразности своих планов... да всё, что угодно! Ты ведь помнишь про ответственность и отговорки?

Если ты был внимательным читателем, то ты непременно отметил про себя несколько навыков предпринимателей, о которых в первом разделе книги я упоминал лишь поверхностно. Это важные навыки, чаще они приобретаются со временем, с приходом осмысления. И возможно, лишь после личного переживания ситуаций, ведущих к пониманию рациональности принятия именно таких позиций и точек зрения.

Друг, ты же наверняка часто приобретаешь продукцию всемирно-известной корпорации «Nestle»? Конфеты, шоколад, молочные продукты и многое другое... Вспомни, пожалуйста, их фирменный логотип. Да, ты прав - это птичье гнездо, в котором сидят птенцы, и рядом суетится птица-родитель. Верно. А знаешь ли ты о том, что в начале XX века, этот же логотип содержал в себе не двоих, а троих птенцов, один из которых с течением времени, после нескольких изменений, бесследно исчез с логотипа, и в нынешнем варианте их осталось всего двое? Отгадка проста - в начале прошлого века средняя американская и европейская семья растила не двоих, а троих детей, и покупатель, рассматривая продукцию компании, подсознательно ассоциировал данный продукт со своей семьёй, с детьми, которые ждут дома. Выбор покупателя был почти очевиден, ведь одно нахождение товара в руке доставляло удовольствие. Если быть точным, то удовольствие, конечно же, доставляли мысли о доме и семье, но, какое это имеет значение для нашего сознания, когда подсознательные выводы не делают абсолютно никакой разницы!

Знаешь ли ты, друг, почему почти все компании, которые производят «Make up» товары для женской половины населения, то есть все эти: туши, крема, лосьоны и помады, в своих рекламных роликах и брошюрах используют различные оттенки розового и чёрный цвета? Отгадка также незатейлива – наше подсознание ассоциирует чёрный цвет с понятиями «эксклюзивность, престиж», а розовый - с понятиями «роскошь, эпатаж».

Именно такие тонкие маркетинговые приёмы позволяют направлять продажи в нужное русло, увеличивать покупки на несколько десятых долей одного процента, а изредка, и более. Да, это не много, если сравнивать со 100% объёмом продаж, но, соизмеряя это с оборотами данных компаний, одна десятая одного процента – это уже десятки миллионов долларов США в год!

Я искренне желаю тебе, чтобы когда-нибудь такие технологии маркетинга тебегодились. А сейчас такой уровень тебе абсолютно не нужен, и если ты забиваешь себе голову подобными вещами, пора

понять – именно сейчас – это пустое. Такие техники, конечно, будут важны для тебя в будущем, и они достаточно сложные - ведь призваны настроить мельчайшие механизмы маркетинговой политики компании, а как ты знаешь, маркетинг – это всё то, что взаимодействует с клиентом, даже то, как именно компания оформляет свои бланки и договора – тоже часть маркетинга. Однако, в отличие от таких вещей, фундаментальные знания любого предпринимателя не являются сложными. Если ты думаешь, друг, что для успеха в бизнесе люди используют огромные секретные формулы, которые известны только им, то я наверняка тебя разочарую, потому что это не является правдой. Для успешного ведения своего дела требуется лишь постоянно повторять простые правильные действия, ведь к чему что-то усложнять, если можно упростить? Именно по этой причине мы будем опираться на то, что твёрдо понадобится тебе в ближайшие дни, недели, месяцы и годы.

В этом разделе, мы рассмотрим навыки, которые тебе пригодятся в планировании бизнеса (ведь, как известно, великолепный план – уже половина успеха), в его организации и непосредственно в управлении компанией.

Итак, поехали дальше!

Блок навыков: «Личностное развитие и эффективность».

1. Коммуникация.

« В то утро, на улице толпилось не больше народа, чем в любой другой день, и всё же более-менее свободно себя могли чувствовать лишь водители автомобилей, как всегда - с чувством собственной значимости, курсирующие между деловыми кварталами Нью-Йорка. Джозеф Патрик Кеннеди, отец будущего президента страны, в то утро не изменил своей обычной привычке, и несколько кварталов, оставшихся до здания Нью-Йоркской биржи, решил пройти пешком. В утренних финансовых сводках, которые по обыкновению миллионер просматривал в дороге, было одно

занимательное сообщение: *«20 октября 1929 года, Чарльз Митчелл, председатель Национального Сити Банка Нью-Йорка, находясь в деловой поездке по Германии, сообщил своим акционерам следующее: «Положение в промышленности Соединенных Штатов абсолютно надежно, и ситуация с кредитованием никак не критическая... Всеобщий интерес к брокерским займам всегда преувеличен... В целом, биржа находится сейчас в здоровом состоянии. За последние шесть недель, благодаря снижению цен, продано значительное количество товаров... Мне неизвестно о каких-либо неполадках на фондовой бирже или с основным бизнесом и кредитной структурой...»*

«Сэр! Если бы ваши туфли были людьми – они бы сгорели со стыда! Ну как же так – идите сюда, я мигом всё исправлю!»

Джозеф Кеннеди сразу же оторвался от чтения и взглянул на парня, уже демонстративно приготовившего щётку для чистки обуви. Миллионер улыбнулся и подошёл к нему для наведения лоска на свою вполне чистую обувь. В этом парне ему что-то понравилось, что-то такое, что не часто встретишь среди разнорабочих.

«А! Верно! Это то, с какой оригинальностью этот парень предложил свои услуги!» - всё думал мистер Кеннеди, продолжая улыбаться.

- Сэр, я часто имею счастье вас тут наблюдать. Скажите, а вы в игре на бирже что-то понимаете?

- Я? Да, пожалуй...

- Сможете ли вы мне подсказать: я имею на руках несколько акций железнодорожных компаний, вокруг ходят разные слухи... Не лучше ли мне избавиться от них?

Джозеф Кеннеди пришёл в восторг, ведь не часто такие диалоги приходилось вести с простым чистильщиком обуви, он не удержался и всё же дал парню совет. Какой именно, история умалчивает, но, 28 октября 1929 года, мистер Кеннеди распродал все свои активы – всего за несколько дней до одного из крупнейших в истории обвалов рынка ценных бумаг. Этот случай вошёл во многие учебники, изучаемые несколькими поколениями финансистов. Даже возник термин «Момент Джозефа Кеннеди» -

что означало предельно удачное избавление от ценностей перед грандиозным падением рынков. Когда же многие коллеги стали с удивлением интересоваться у миллионера, каким образом он предугадал столь неприятное развитие событий, он отвечал: «Да ничего я не предугадывал! Просто случай свёл меня с чистильщиком обуви, который имел акции железнодорожных компаний, и, собираясь их продать, спросил у меня совета. Вот тогда-то я и понял, что раз даже разнорабочие уже скупают акции, то больше прибавлять в стоимости акции точно не будут! И скоро начнётся массовое избавление от ценностей – пузырь достиг максимума - вот я и продал всё».

Эта история наглядно показывает, как обычный разговор может повлиять на верность или ошибочность твоих решений. Вообще, предприниматели стараются с самого начала быть наиболее общительны, ведь никогда не знаешь, когда и от кого именно, ты сможешь получить важную для себя информацию. Развивай в себе навыки общения.

Несколько лет назад, когда я с двумя другими партнёрами организовывали своё первое дело, впоследствии неудачное, нам приходилось общаться со многими разными людьми, так как за два месяца нам предстояло сделать невероятное количество дел! В ту пору ко мне пришло понимание, что общение, способность начать разговор или попросту задать вопрос – это не такое уж и сложное дело. Тогда мы встречались с огромным количеством людей разного социального статуса: начиная от предпринимателей и заканчивая государственными служащими, имевшими генеральские звания и достаточно высокие чины в различных министерствах. И что самое интересное, друг, перед каждой такой встречей меня посещала мысль, что переговоры - плохая затея, и никому не интересно наше предложение и вообще наши дела. И каждый раз это ощущение, а вернее страх, «нашёптывающий» такие мысли, да – терпел горькое разочарование! Не имеет смысла бояться быть общительным – так ты сможешь приобрести знания и опыт, которые тебе смогут передать те, с кем ты ведёшь дела.

Развитием этого навыка предстоит заниматься тебе, потому что здесь нет никаких особых рецептов, есть лишь главное условие – побороть свой страх. Практикуйся в этом чаще, и совсем скоро ты сам ощутишь, что твои дела интересны достаточно многим людям, и вовсе не всегда по соображениям расчёта. В течение всей предпринимательской деятельности тебе предстоит проводить различные переговоры о многих вещах: аренде, купле-продаже, о сотрудничестве, о слиянии и покупке компаний, активов, проводить переговоры с конкурентами и многое, многое другое. Так вот мой совет будет таков: о чём бы ни были переговоры, старайся проводить их по формуле «Win-Win», что значит – каждая сторона в переговорах получает свою выгоду от результата, достигнутого в них. Лучшие и самые успешные предприниматели поступают именно так, потому что более ста лет назад они уяснили, что пиратские методы ведения бизнеса в перспективе не являются выгодными. Помни о законе обмена!

Друзья! Только что вы ознакомились с фрагментом первой книги серии «В начале славных дел» - «Неофит».

О серии новых книг по бизнесу « В начале славных дел» от Swarog book:

В данных трудах подробно описывается весь массив знаний, навыков и взглядов, что необходим предпринимателю, чтобы построить надёжную компанию, которой по силам конкурировать даже в тех сферах и нишах, где места уже десятилетия, или даже века, занимают «динозавры» от бизнеса – крупнейшие конгломераты. Автор вывел систему универсальных навыков, они, несомненно, полезны практически в любом деле. Если первая книга серии - «В начале славных дел. Неофит» - призвана помочь успешно начать дело, помочь сделать продукт лучшим среди конкурентов, используя приобретённые навыки, «построить фундамент»... То вторая книга – «В начале славных дел. Лидер», согласно сообщениям автора, - логическое продолжение рекомендаций, содержащее массу «механик», позволяющих компании сделать мощный рывок. Автор убеждён, что удалось создать одну

из лучших книг по бизнесу в истории. Впрочем, убедитесь в этом сами! Изучайте «предисловие» книг, находящееся в свободном доступе для Вас, и приобретайте книги серии. Swarog Book позаботились, чтобы это было не только легко для Вас: без лишних действий и переходов, ожидания получения книги, а ещё и безопасно для личных данных, необходимых для покупок онлайн. Узнать подробнее на одноименном сайте Swarogbook.ru - Дистрибьютор серии SwaroG Book.

Планируемое содержание второй книги этой серии:

«В начале славных дел. Лидер».

Содержание:

1. Принципы работы успешного руководителя.
2. Маркетинг:
 - 2.1. «Индивидуализация. Имидж».
 - 2.2. «60 мелочей, приводящих клиентов».
 - 2.3. «Тонкая настройка маркетинговой политики».
 - 2.4. «CRM» Система управления клиентами».
3. Масштабирование:
 - 3.1. «Горизонтальное масштабирование».
 - 3.2. «Вертикальное масштабирование».
 - 3.3. «Увеличение среднего чека».
4. Построение систем:
 - 4.1. «Оптимизация работы офиса. Автономия».
 - 4.2. «От компании до холдинга».
 - 4.3. «Удалённое управление, или как управлять бизнесом с райских островов».
 - 4.4. «Headhunting» или Охота за супер-профессионалами».
 - 4.5. «Безопасность твоего бизнеса. Контроль».
5. Переговоры:
 - 5.1. «Правильная подготовка для успешных переговоров».
 - 5.2. «Три канала восприятия».
 - 5.3. «Шесть стратегий позиционирования».
 - 5.4. «Приёмы, которые убедят оппонентов».
 - 5.5. «Магия невербальной коммуникации».
 - 5.6. «Сопровождающие средства: презентации, видеоролики, доклады».
 - 5.7. «Брифинг и конференция».

6. Продажи:
 - 6.1. «Наиболее успешные стратегии продаж».
 - 6.2. «Холодные продажи».
 - 6.3. «Сарафанное радио и программы лояльности».

7. Реклама:
 - 7.1. «Общие принципы эффективной рекламы».
 - 7.2. «Наружная реклама».
 - 7.3. «Интернет-реклама».
 - 7.4. «SMM (Social media marketing)».
 - 7.5. «Контекстная реклама. Грамотная настройка Яндекс директ».
 - 7.6. «Как запустить «Сарафанное радио».
 - 7.7. «реклама в СМИ».

8. Менеджмент:
 - 8.1. «Управление персоналом в Российских реалиях».
 - 8.2. «Пряник, кнут, и пряник со вкусом кнута».
 - 8.3. «Обучение и мотивация команд».
 - 8.4. «Управление проектами».

9. «Туда, куда Макар телят не гонял»:
 - 9.1. «Как успевать сделать всё. Тайм-менеджмент».
 - 9.2. «Энергия для жизни».
 - 9.3. «Будни миллионера, и немного выходных».

10. Секретный блок, да – есть и такой.

Содержание «В начале славных дел. Неофит» (полное):

Предисловие.....	4
Часть 1, раздел 1: «Мышление предпринимателя и мышление бедного».....	7

Часть 1, раздел 2: «Скромное обаяние науки».....	31
Блок «Личностное развитие и эффективность».....	33
Блок «Разбор бизнеса».....	49
Блок «Квинтэссенция энергий».....	62
Часть 2: «Практика.....	66
1. «Планирование бизнеса».....	66
2. «Регистрация компании и начало деятельности».....	76
3. «Выбор офиса и наём сотрудников».....	90
Эпилог.....	96
Приложение 1: «Бизнес-план».....	99
Приложение 2: «Протокол создания №1».....	116
Приложение 3: «УСН 15%. Перечень расходов».....	118
Рекомендации к прочтению.....	122