Денис Мартынов

Создай СВОЙ бизнес

советы для эффективного бизнеса и счастливой жизни

ВЕСЬ

Денис Мартынов
Создай СВОЙ бизнес: советы для эффективного бизнеса и счастливой жизни

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21375441
Д. Мартынов. Создай СВОЙ бизнес: советы для эффективного бизнеса и счастливой жизни: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург; 2016
ISBN 978-5-9573-3101-8

Аннотация

Четко выстроенный бизнес не всегда приносит счастье и доход своим владельцам. Почему так происходит? Денис Мартынов, бизнесмен с огромным опытом, уверен: те предприниматели, которые ставят перед собой цель «просто заработать», не будут счастливы в своем деле и не смогут «сколотить солидное состояние». Рано или поздно у них не останется ни сил, ни энергии для ведения «нелюбимого» бизнеса, а тогда и деньги пойдут на убыль. Бизнес принесет доход и удовлетворение, только если вы им горите, если это не просто работа и средство заработка, в образ вашей жизни. Книга «Построй СВОЙ бизнес» поможет осознать, в каком направлении вам следует развивать свое дело, чтобы он вдохновлял вас, помогал вам реализовываться и воплощать ваши идеи. В ней вы найдете все необходимые

инструменты, чтобы создать бизнес своей мечты с нуля и успешно его развивать. После прочтения вы научитесь принимать быстрые решения, брать на себя ответственность, а также избегать многих бизнес-ошибок.

Содержание

Предисловие 6
Введение 8
Часть I. Истоки, или сила намерения 13
Глава 1.1. Бизнес в российских условиях 27
Глава 1.2. Первое свидание с намерением 34
Конец ознакомительного фрагмента. 35

Денис Мартынов
Создай СВОЙ бизнес: советы для эффективного бизнеса и счастливой жизни

© ИГ «Весь», 2016

* * *

Эта книга основана на материалах живого тренинга и живого опыта построения бизнеса. Написана ЖИВЫМ человеком.

Не читай эту книгу, если хочешь делать все, как и прежде – наощупь!

Предисловие

С чего обычно начинаются предисловия к книгам по личностному росту или развитию бизнеса? Со слов благодарности, с описания достоинств и регалий автора. Мне же с первых строк этой книги хочется быть с вами на одной волне. Для этого я сначала поделюсь историей рождения моей книги.

Мне посчастливилось родиться в обычной советской семье среднего достатка. И все финансы, которыми я располагаю на данный момент – результат моих стараний и кропотливого труда. Однажды я задумался: «А к чему меня приведет жизнь, сосредоточенная в основном на зарабатывании денег? А если я хочу зарабатывать вдвое, втрое – в разы больше, значит, на это мне нужно тратить пропорционально больше времени, энергии и сил. И что произойдет со мной дальше? Неврозы, бессонница и прочие недуги изучены мною не в теории, а на практике. Я чувствовал, что на одной чаше весов лежит моя счастливая личная жизнь с мечтами и сокровенными желаниями, а на другой – успешный бизнес, новые проекты, признание в обществе. Мне хотелось жить счастливой жизнью так, как желает того моя душа. И при этом не отказываться от бизнеса.

На самом деле эта книга не только о том, как развивать в себе духовные качества, жить в гармонии с окружающим

миром и с самим собой. Для каждого человека важно понять свое предназначение: для чего он рожден.

Жить в соответствии со своим предназначением – вот истинная мечта ЧЕЛОВЕКА.

Почему мы так боимся этого? Почему, когда этот путь открывается нам, мы, вместо того чтобы следовать ему, от страха захлопываем дверь в мир своих мечтаний?

Да, мы рождены в конкретное время и в определенной стране. Конечно, одному человеку не под силу резко изменить все так, как хотелось бы. Я не в силах поменять государственный строй и многое другое, что, на мой взгляд, не соответствует законам природы. Но я точно знаю, что мир состоит из таких же людей, как я, и предстает перед нами таким, каким мы его воспринимаем.

Я люблю заниматься бизнесом, люблю рисковать и ставить перед собой сложные, на первый взгляд, нереальные задачи. Я этим живу. И рад, что мне удалось совместить личное развитие с бизнесом. В один прекрасный момент я ощутил, что бизнес для меня – это не только построение компании и зарабатывание денег. Это любая деятельность (спорт, воспитание детей, общение с коллегами и т. д.), которой я занимаюсь осознанно.

С уважением, Мартынов Денис, бизнесмен, основатель Школы менеджеров **http://bs-grc.ru**

Введение

Ничто так не отражает сущность человека, как дело, которым он занимается.

И через 20 лет все будет также, кроме людей, которые вас окружают, и поступков, которые вы совершаете.

– Скажи мне, чем ты сейчас занимаешься?

– Я? Сажаю дерево.

– Может быть, ты действительно сажаешь сейчас дерево. А может быть, ты сейчас создаешь наследие для своих потомков, которые будут наслаждаться плодами посаженного тобой дерева, может быть, ты сейчас заботишься об экологии нашей планеты – и еще на одно дерево станет больше, а может быть ты сейчас снимаешь стресс, чтобы успокоиться, прийти в себя и восстановиться от напряженной гонки, может быть у тебя не было выхода, и тебе пришлось сажать это дерево под давлением каких-то обстоятельств. Можно увидеть за твоими действиями множество поступков и мотивов.

– Странно, а я раньше об этом не думал.

Узнать, каково дело всей жизни, глубоко понять бизнес, которым сейчас занимаешься, – вот это настоящее искусство. **Видеть не то, что происходит на физическом**

уровне, а заглянуть в глубину намерений. Вот цель нашей книги.

Почему многие говорят о том, что хотели бы больше зарабатывать, иметь множество земных благ, но только единицы приближаются к своим мечтам?

Эта книга будет состоять из повествований, уроков личных и заимствованных, практических упражнений и заданий для индивидуальной работы. Подумайте и напишите на листе бумаги **самую большую сложность** (так я буду называть «проблему») в своей жизни. Такую сложность, с которой вы могли бы справиться, но по разным причинам не можете до сих пор. Не торопитесь, обдумайте, взвесьте, представьте. После того, как записали, посмотрите на вашу проблему и скажите: ***«Какие выгоды вы получаете, когда эта проблема присутствует в вашей жизни?»*** У ваших проблем и сложностей всегда есть хорошая причина, от которой вы получаете выгоду. Потому что все, что мы делаем мы делаем с выгодой для себя.

Все, что мы делаем – мы делаем с выгодой для себя.

Часто кажется, что выгоду мы можем получать только материальную – в виде денежного эквивалента. И тогда логично рассматривать бизнес как единственный способ получить выгоду. Открыть и создать бизнес, чтобы заработать больше денег. А что, если посмотреть на бизнес под другим углом?

Бизнес – это продолжение человека, который его создает.

Чтобы создать бизнес, который будет работать долго, нужно четко представлять самое главное: «Кто я сейчас и кем стану, когда у меня будет этот бизнес?»

Бизнес – это четкая система зарабатывания денег. Как только пропадает четкость и бизнес становится несистемным, разболтанным, он превращается в базар. Именно поэтому естественно стремиться к ведению своего дела. Однако многие начинают с того, что называют свой базар бизнесом.

Эта книга не просто о том, как создать собственный бизнес. Эта книга – рассказ о том, как выстраивать свой жизненный путь. Как осознанно двигаться к своим мечтам.

Бизнес – это в нашем контексте – ДЕЛО. То, чем человек занимается. То, чему он посвящает себя сейчас и всю свою жизнь.

По определению современных энциклопедий, бизнес – это экономическая деятельность, дающая прибыль, предпринимательская деятельность. Но суть этого слова, главным образом, – не в получении денег как таковых, а гораздо глубже.

Слово «бизнес» в разных языках связано с разными значениями. В английском значение *«business»* перекликается со словом busy, что значит деятельный, занятой, прилежный, усердный. Немецкое слово *«beziehen»* означает покупать или закупать, что в конечном итоге связывается с торговлей. По другой версии, слово *«business»* происходит от англосаксон-

ского bisigan и означает беспокойство, тревогу, усталость, утомление.

И действительно, характерное для бизнеса внутреннее состояние под силу выдержать немногим людям. По данным исследований, всего лишь 5–10 % взрослого населения психологически способны выдержать стресс предпринимательской деятельности.

Слово «бизнес» по-китайски состоит из двух иероглифов 生意 (шэньи), первый из которых означает жизнь, рождение, средства к жизни, благосостояние. Второй иероглиф – это мысль, идея, желание, стремление, смысл. Отсюда можно сложить богатый набор словосочетаний: это и «смысл жизни», и «стремление к богатству», и «рождение идеи». Все это хорошо подходит к описанию бизнеса в его современном понимании.

Правильно осознав свои истинные мотивы, или как мы будем называть их в данной книге, намерения, можно выстроить четкий план действий и инструкцию к применению.

Задумайтесь, почему у кого-то получается создать собственный и довольно успешный бизнес, а кто-то постоянно сетует на то, что все ниши уже заняты и бизнес развить невозможно.

Если вы думаете о чем-то сидя, попробуйте встать, подвигаться, поменять позу. Вы почувствуете, как меняются ваши мысли, как приходит новая волна. И то, что раньше казалось

невыполнимым, серым и однообразным, теперь становится легким, свободным и красочным. В чем секрет таких перемен? Эта книга – новый фокус, новая позиция, с которой я предлагаю посмотреть на вопросы организации собственного бизнеса. Ведь если задуматься, все мы находимся в одинаковых условиях.

> Вопрос: почему одному удается достичь поставленных целей, а другому нет?

Секрет в том, что открытие собственного бизнеса – это психологический порог. Не экономический, не административный! А именно психологический. А раз так, то наш взор будет обращен на самих себя. На собственный потенциал. На то, как каждый из нас использует его для осознанного эффективного ведения бизнеса.

Итак, добро пожаловать в удивительный мир познания самого себя и своего дела!

Часть I. Истоки, или сила намерения

Давайте на минуту представим, что вы уже всего достигли: денег, славы, власти, свободы от воздействия других людей. Вообразите, ***все это у вас уже есть***. Что же гложет вас? Что заставляет не спать по ночам, ворочаться и задавать себе вопросы, ответы на которые порождают все новые и новые вопросы? Ночью просыпаешься, включаешь приглушенный свет и думаешь над дальнейшими шагами: а что будет дальше, что предпринять после того, как приду к заявленной цели? Почему, достигнув успеха, вы не испытываете радости?

> Почему одним удается, думая о деньгах, их приумножить, а другим – нет?

Человек стремится к финансовой стабильности. И конечно, у каждого эта мера выражена по-своему. Деньги удается заработать тем, кто последователен в своих решениях. Подумал, сформулировал, поставил цель и начал действовать. Все так просто?!

Но если спросить у тех, кто не может заработать: *«А какие шаги вы совершили для зарабатывания необходимой суммы?»*, – то ответы, в большинстве своем, будут бессвязными и непоследовательными.

Не бойтесь делать ошибки – это в любом случае опыт.

Самая губительная ошибка, которую можно совершить – это ничего не сделать для осуществления своей мечты.

Когда я совершаю ошибку, говорю себе: *«Это опыт, из которого я еще не извлек выгоду»*. Достаточно вспомнить событие, которое вас расстроило и долгое время угнетало. Прошло время – и сейчас вы можете посмотреть на эту неприятность как на ваш личный опыт, который является самым ценным и защищенным капиталом. Но таковым он станет лишь в том случае, когда вам удастся проанализировать цепочку событий и увидеть, как вы повлияли на результат, к которому пришли.

Много лет назад я выполнял строительные работы в гостиничном комплексе одного очень влиятельного в нашей стране человека. На первых этапах все было в порядке, и отношения складывались доверительные и уважительные. Дело близилось к завершению. А так как большая часть объектов строится без согласованных проектов, то многие инженерные, да и прочие решения приходится решать «на коленке» – вышли на объект, посмотрели, как лучше сделать в **этом** месте… и вперед! Так вот служба технического надзора у этого заказчика работала из ряда вон плохо, т. к. все силы тратила на то, чтобы урвать тот или иной строительный материал, да побольше.

В кровельной системе, которую я выполнил по проекту, согласованному с заказчиком, пробили

множество отверстий под вентиляцию. Крыша была безвозвратно испорчена, т. к. такие проходы выполняются заранее, и узлы устройства кровли к ним – дело сложное и требует профессионализма. Что оставалось делать нам?! Технический надзор заказчика выставил все так, что отверстия были согласованы с нами заблаговременно, и сейчас все расходы должны нести мы. Сказать заказчику правду – означало вывести на чистую воду службу технического надзора и нажить себе врагов.

А на стройке, уж поверьте, всегда есть к чему придраться. Обстоятельства вынудили нас взяться за исправления, но при этом я вступил в спор с заказчиком о причинах повреждений, доказывая, что брак произошел не по нашей вине, а по причине расхлябанной работы технического надзора. И что же в итоге? Мы не смогли закончить работу до конца, т. к. служба технадзора постоянно вставляла нам палки в колеса и всеми силами выставляла нас недобросовестными подрядчиками.

Заказчик видел результат: не выполненные в срок работы, брак, допущенный самим же технадзором, не был устранен. В чем была наша ошибка? Мы ввязались в бой, не просчитав его исхода! А его нужно уметь предсказывать. Взвесить силы – свои и соперника. Предвидеть результат каждого сражения и боя в целом. Вот искусство настоящего предпринимателя. Подумайте, в чем причина столкновения двух сторон?

Искусство настоящего предпринимателя заключается в том, чтобы правильно взвесить силы – свои и конкурента, заранее предвидеть исход ситуации и быть к нему готовым.

У каждой стороны есть свой прогноз на исход событий. МЫ предполагаем, что победа за нами, ОНИ предполагают, что победа на их стороне. И даже если НАШ прогноз верен, что толку. Важно уметь правильно донести его до соперника. Если он понял ваши прогнозы и они легли на его систему понимания ситуации, то вам удастся избежать боя и легко получить желаемое.

Таких примеров в нашей жизни великое множество: начиная от банального гоп-стопа во дворе, когда жертва сама принимает решение отдать деньги, ибо сила у другой стороны, и заканчивая гонкой вооружения между ведущими державами, которая приводит к подписанию пакта о ненападении.

Смотрите, что происходит вокруг вас. Постоянно случается что-то полезное для вас. Важно научиться видеть ЭТО. Вы всегда совершаете действия, направленные на достижение ваших целей. Всегда. Важно научиться отмечать эти действия.

Поделюсь с вами историей из моей жизни. Я был в Чехии в Карловых Варах на известном во всем мире стекольном заводе «Мозер». Он знаменит тем, что вся продукция производится вручную, что

является гарантией качества на протяжении более 150 лет! Но сейчас не об этом. Меня очень сложно удивить хрустальным бокалом, ну что в нем такого особенного? Обычный домашний инвентарь, пригодный для распития напитков.

Когда началась экскурсия, нам стали показывать уникальные изделия из хрусталя, в котором нет ни капли свинца, в отличие от изделий других заводов и фабрик. Чаши и бокалы, подаренные коронованным особам, стояли аккуратно вдоль выставочных рядов. Но почему-то меня совсем не воодушевлял рассказ экскурсовода, и я был занят своими мыслями, пока мы не зашли за дверь, скрывающую от нас все секреты стекольного ремесла. В настоящую стекольную мануфактуру, основанную в 1875 году.

Я был сразу же поражен атмосферой, царящей на этой удивительной фабрике. Потрясающее зрелище! Работают около 50 человек – слаженно, четко. В центре здания возведен подиум высотой полметра. И на нем настоящие стеклодувы вручную выдувают эти самые изделия из горячего стекла, похожего на густой мед. Это тяжелый физический труд, шест для выдувания весит 8 кг, его длина около 4 м. И стеклодув, держась за один конец, орудует этим шестом, чтобы на другом конце появилось что-то похожее на фужер. Рядом с каждым мастером стоит большое мусорное ведро, в которое выбрасывают осколки посуды, не соответствующих качеству и пожеланиям заказчика.

Когда я смотрел на этот древнейший способ

изготовления хрустальных изделий, меня вдруг посетила мысль: многие вещи в жизни мы воспринимаем как должное, как что-то само собой разумеющееся. Вот хрустальный бокал на столе. Налил в него напиток и выпил. Вроде бы ничего особенного. А когда понимаешь, сколько сил вложено в создание этого бокала, какой опыт передавался из поколения в поколение, как совершенствовались технологии… Сколько сильных и любящих рук создавали этот бокал! Тогда проникаешься уважением и признанием к простому хрустальному фужеру.

После того как я ощутил всю атмосферу и понял истинные традиции мануфактуры, я по-новому посмотрел на те же самые фужеры и чаши. И нашел в них несравненную глубокую красоту. Стоял как завороженный и разглядывал каждый завиток. Наклонялся к маленьким изделиям, мимо которых проходили толпы несведущих людей, таких же, каким был я 10 минут назад. Я понимал, что передо мной не просто фужер, а произведение искусства! В итоге мой кошелек похудел: я не удержался от покупки! Уже выходя из магазина, я подумал, что вокруг нас всегда происходит что-то полезное и важное, можно сказать даже удивительное. Нужно ценить то, что нас окружает.

Отношения можно складывать точно так же, как этот хрустальный кубок, шаг за шагом. Часто мы воспринимаем их как должное. А ведь отношения создаются годами, поколениями: человек, стоящий перед вами, впитал в себя тради-

ции своего рода, все то хорошее, что было в его предках, которых он лично не знал.

Когда начинаешь это разглядывать, осознаешь ценность того, кто или что сейчас рядом. Благодаря этому кропотливому труду появляются такие замечательные вещи, на которые можно смотреть долго и получать истинное удовольствие.

Умение разглядывать такие детали и мелочи позволит вам находиться в жизненном потоке гораздо чаще.

Упражнение

Запишите 5 действий, которые вы совершаете ежедневно, чтобы приблизиться к своей цели.

Часто очень успешные люди говорят: *«Не в деньгах счастье!»* Другие возражают им: *«Легко тебе так говорить, у тебя денег немерено! Если бы у меня было столько, я был бы абсолютно счастлив!»* Получается, эти две категории людей несчастны по-своему.

> Почему человек, на начальном этапе становления бизнеса думающий о том, что для полного счастья ему не хватает только денег, получая их, разочаровывается? Почему проблема, связанная с отсутствием денег, решается, а прежнее недовольство остается? Не в деньгах счастье! А в чем? И наступит ли оно?

Намерение – это то, на чем вы сознательно и бессознательно концентрируете всю свою энергию в любой момент

времени. Действия совершать можно одни и те же, да вот только намерения у каждого – свои. Например, семью можно создать из разных намерений.

Вопрос: Для чего вы создали (или хотите создать) семью? Ответ запишите.

Можно создать для продолжения рода, чтобы жить вместе с любимым человеком, чтобы уйти из родительского дома, чтобы иметь бесплатный секс, чтобы уже, наконец, быть семейным человеком, чтобы доказать, что у меня красивая/красивый жена/муж.

Как вы видите, действие-результат каждый совершает одно и то же, а вот намерения у всех свои. И от того, каково истинное намерение, зависит результат. Вообще есть золотое правило: результат всегда равен намерению.

РЕЗУЛЬТАТ = НАМЕРЕНИЕ

Если вы недовольны каким-то результатом в своей жизни, достаточно посмотреть, а каковы были истинные намерения? Добились успеха в бизнесе: есть деньги, уважение, статус, но вас все это не радует. В чем дело?! А при создании бизнеса какое было ваше намерение?

Правильно: деньги, деньги, деньги и слава, слава, слава. Вы это получили, но почему-то ждете еще и радости?

Немного о понятии «намерение»

Давайте представим, что вы придумали создать бизнес – у вас есть замечательная идея. И теперь нужно прописать бизнес-процедуры, принять на работу подходящий персонал, наладить систему управления и контроля. Самые усердные и настойчивые напишут бизнес-план, продумают должностные инструкции и станут подыскивать персонал под уже готовый проект. Выглядит это примерно так: *«Здравствуйте, вот у нас есть шаблон нужного нам сотрудника. Встаньте прямо – примеряем. Нет, вы не подходите!»*

> В своей компании я поменял подход к подбору персонала. Если правильно определить направление развития сотрудника, помочь ему приобрести новые знания и умения, то он может стать очень полезным в вашем бизнесе. **Ключевой вопрос на собеседовании с кандидатом: «Расскажите мне о своей мечте».** Ответ на него покажет гораздо больше, чем многочисленные тесты.

Смотрите внимательно на говорящего, и вы сможете почувствовать, насколько вам с ним по пути. Российский бизнес отличается от западного тем, что человеческий фактор перевешивает все остальные. Это западный бизнес хорошо

структурирован и отточен. Каждый сотрудник – как элемент общего пазла. Если деталь вышла из строя, подбирают такую же, с такими же характеристиками. В России клиенты идут к конкретному менеджеру, сотрудник ищет работу по душе. Так почему бы не дать вашим людям работу, которая позволит им раскрывать свои таланты на 100 %?

> Намерение – это ваша внутренняя сила, которая движет вас на сознательном и бессознательном уровнях в любой момент вашей жизни.

Правильно осознав свое намерение, вы определите путь, по которому нужно идти, сформируете команду единомышленников и создадите бизнесы, которые будут вам интересны.

Бизнес ради зарабатывания денег? Можно и так. Это очень похоже на занятия спортом. Приходишь в спортзал. И в первую очередь начинаешь изучать приемы, которые защитят на улице. А потом уже познаешь философию боевого искусства.

Бизнес можно открыть, отталкиваясь от разных намерений, и результат будет зависеть именно от них. Вроде бы на первый взгляд все просто. Но вот определить свое истинное намерение бывает крайне сложно. Открываете бизнес, чтобы денег больше заработать? Тогда все ваши мысли будут заняты тем, как получить максимально быстрые и большие деньги. В этом нет ничего плохого. Только спросите себя: *«Если вы действительно открыли бизнес, чтобы заработать*

денег, то какие тогда сотрудники будут у вас работать – только те, которых интересуют деньги, а денег всегда мало. Самая слабая мотивация – денежная. А ваши предполагаемые клиенты? Почему они должны прийти к вам, если вы заботитесь только о своих деньгах?» И самое главное, бизнес открыл, чтобы денег заработать. Заработал? Да, но радости нет. Так ведь в вашем планировании бизнеса изначально не было слова «радость», были только деньги!

Получается, что цель поставлена, достигнута, но на подсознательном уровне (на уровне веры) хочется радости.

> Важно вовремя отследить свои истинные намерения – для чего вы занимаетесь бизнесом, и сопоставить: соответствует ли желаемое тому, что вы делаете в настоящий момент.

Бизнес открыл, денег заработал, но хочется радости. Тогда формируй цель открытия бизнеса как получение радости от того, чем занимаешься. Из этой цели будет выстраиваться весь процесс! Получение истинной радости возможно, когда люди, соприкасающиеся с вами и с вашим продуктом, тоже испытывают радость.

Значит, бизнес нужно создать с пользой для ваших клиентов и сотрудников. Очень часто можно услышать: «*Бизнес открыл, чтобы быть независимым, свободным*». Бизнес создал, деньги заработал, а свободы и радости нет. И чем дальше развивается бизнес, тем больше он требует участия владельца. Какая уж тут свобода – владелец становится

заложником собственного бизнеса. А помните, каково было ваше намерение? Да, денег заработать побольше. Так чего же вы еще хотите?!

Правильно сформированное и осознанное намерение выстраивает бизнес в общую концепцию. Сотрудники с удовольствием раскрываются на работе, клиенты чувствуют себя комфортно, соприкасаясь с вашим продуктом. Важно построить бизнес так, чтобы его развитие влекло за собой и развитие личности.

По поводу счастья и денег. Конечно, счастье не только в деньгах. Человек должен быть успешен во всех четырех областях: физическом, социальном, интеллектуальном и духовном.

Физический – это избавление от телесных и ментальных страданий и болезней. Обретение гармонии между тем, что вы хотите делать, и тем, что делаете.

Социальный – счастливая личная жизнь, достижение материального благополучия, деятельность в соответствии со своим предназначением на благо миру.

Интеллектуальный – умение ставить цели и достигать их, знание своего предназначения, умение управлять своими чувствами и контролировать ум, способность отличать главное от второстепенного.

Духовный – развитие безусловной любви, умение видеть во всем, во всех и за всем – бога, умение жить здесь и сейчас.

А если вы достигаете высот только в зарабатывании денег

(социальный уровень), то это никак не заменит потребностей духовных, интеллектуальных и физических.

В чем смысл развития?

Один успешный человек сказал мне:

«Вот я мчался, достигал целей, теперь я богат, влиятелен, и теперь не знаю, куда идти, не знаю, чего я еще хочу. Интереса жить нет. Подался в развитие духовности, а там материальное не имеет никакого смысла, и мне теперь ничего особо не нужно».

Вопрос: Как избежать пустоты и безысходности на своем жизненном пути развития в материальном и духовном мире?

Много примеров, когда люди бросают все и уходят на поиски себя. Возможно ли прийти к гармонии с собой и Богом, оставаясь при этом в семье, с друзьями, в бизнесе? Есть ли шанс быть счастливым в миру, а не в отшельничестве?

Для меня смысл развития – не бояться слышать самого себя. Если внутренний голос говорит «иди вперед», ИДИ! Если нет, не мучайте себя, занимайтесь тем, что доставляет удовольствие. Представьте: вы смогли заработать деньги, занимаясь нелюбимым делом, а чего тогда сможете достичь, взявшись за то, что нравится!

Путь гармонии есть – и он лежит в вас самих. Важно

уметь слышать себя.

Что касается примеров, когда люди бросают все и уходят в духовность – скорее всего это от того, что один уровень переполнен, а в другом пустота. Происходит перенасыщение – и этот уровень вызывает отвращение. Важно следить, как вы развиваетесь на всех четырех уровнях: социальном, физическом, духовном и интеллектуальном.

Нет! Бизнес – это не для меня

Давайте посмотрим, что же такое бизнес? Как вести бизнес? И для всякого ли это – заниматься бизнесом?

Часто приходится слышать фразу: *«Нет! Бизнес – это не для меня. У меня ничего не получится. Я в чем-то другом способен. Пусть бизнесом занимаются другие, а я постою в стороне»*. Тем самым они отрицают факт своей собственной деятельности. Бизнес – это то дело, которым вы занимаетесь в любой момент своей жизни, т. е. если бизнес не для вас, то чем же вы, простите, занимаетесь прямо сейчас?

Предлагаю вам подход к бизнесу как к осознанному деянию в настоящий момент. Даже мытье посуды может быть осознанным делом, из которого можно извлечь пользу помимо того, что посуда станет чистой.

Глава 1.1. Бизнес в российских условиях

Когда начинаешь задумываться о формах и методах ведения бизнеса в России, когда анализируешь успехи и провалы мелкого и среднего предпринимателя, приходишь к нескольким интересным выводам.

Бесполезно сетовать на высокое налогообложение и отсутствие господдержки. Эти факторы нужно рассматривать как данность. Как аксиомы при создании бизнеса. По большому счету предприниматель никак не может повлиять на эти показатели.

Единственное, что он может сделать – нанять хорошего бухгалтера или финдиректора, который оптимизирует налоги и получит максимальную из предлагаемых государством законов поддержку для вашего бизнеса. Владельцу бизнеса необходимо найти таких людей, правильно замотивировать и поставить конкретную задачу.

Для того чтобы понять особенности ведения бизнеса в России, давайте посмотрим на то, как формировалась личность в советском пространстве. Ведь бизнес создает человек. И этот процесс – как рождение ребенка. А чтобы лучше узнать ребенка, нужно познакомиться с его родителями. Поэтому обратимся к истокам советского воспитания. Его принципов очень много, я выделил пять, которые напрямую

связаны с построением и ведением бизнеса в настоящем времени.

Принцип № 1: стать самым любимым

Я самый любимый, а значит, самый главный. В школе каждый из нас получал звездочки за правильные ответы, затем самых лучших (любимчиков) принимали в октябрята, пионеры и в комсомол. Так формировались массы. Но для того, чтобы пробиться наверх, нужен был блат, родственники во влиятельных кругах или умение угождать. Мы жили в самой лучшей стране, и в этой стране тоже нужно было стать самым лучшим. Вы спросите, что в этом плохого? А дело в том, что наша страна была самой лучшей не потому, что представляла собой выдающееся государство, а потому что «другие страны нам завидуют, ведь именно мы…» Вспомните эпизод из «Наша Раша»! То есть потому, что в других странах ХУЖЕ. И лучшим нужно было стать в пример другим, которые хуже: хуже учатся, хуже собирают макулатуру, хуже, хуже, хуже.

Стать лучшим за счет того, что другие рядом хуже. И на руководящие должности ставили по блату и только в редких случаях – действительно лучших. Это так называемый принцип воспитания личности. И предприниматель, открывая свой бизнес, становился в нем лучшим. А это значит, что принимал на работу тех, кто заведомо хуже. И не дай бог кто-то в моей компании лучше меня ведет переговоры, луч-

ше меня разбирается в финансах. *«Я все умею делать лучше»*. **Последствия такого подхода: отсутствие в компании специалистов, которые хоть в чем-то лучше самого ГЛАВНОГО – директора или хозяина.**

Принцип № 2: никому не верить

Я тебе не верю. Так уж сложилось, что к рукам прилипает все, что плохо лежит. Общее – значит ничье, ничье – значит можно брать себе. Так делали многие, если не сказать все. И тот, кто открывал свой бизнес, помнил об этом. А значит, доверять никому нельзя, все нужно контролировать, делать самому, проверять каждый шаг. Таким образом, бизнес останавливается на той точке роста, в которой нужно контролировать все, что происходит в собственной компании. **Тогда создатель компании выполняет всю работу САМ.** Конечно, у него могут быть менеджеры, продавцы, но они делают работу, которая видна и обязательно контролируема. Узнаете в этом себя? Ну хотя бы в чем-то. Будьте честны с собой. Последствия такого подхода: вечная занятость руководителя, его подчиненные отдыхают, а он вкалывает. Чтобы кто-то начал работу, его нужно хорошенько «пнуть».

Теперь о методике. Если вы находите такие признаки в себе, значит, не можете доверять. А без доверия не будет делегирования, а без делегирования – автоматизации, а без автоматизации – развития. Вот такая цепочка. Хотите разви-

ваться – начинайте доверять.

О принципах делегирования мы поговорим отдельно. Путь от доверия к развитию компании не так прост и быстр, как может показаться.

> Одна моя выпускница тренинга «Построй Свой Бизнес» на послетренинговой встрече рассказала о потрясающих результатах тренинга и о том, что на очередной планерке она объявила, что с этого дня передает всю работу менеджерам, т. е. теперь они должны самостоятельно выполнять планы, а она будет только «спрашивать за результат»: т. е. поощрять или наказывать. «Все так легко и свободно», – делится она. Через пару недель план провален, и ей пришлось, засучив рукава, самой взяться за дело. Не нужно перепрыгивать через несколько ступенек. Можно так и растяжение получить.

Повторим этапы:

Доверие → Делегирование → Автоматизация → → Развитие

И каждый из этих этапов необходимо изучить и правильно пройти.

Принцип № 3: все сам

Принцип – Змей Горыныч. (Объединю в себе три роли бизнесмена: владелец, менеджер, специалист). Понятие владелец бизнеса осознанно появилось в России сравнительно недавно. Предприниматель вкладывал деньги в создание бизнеса, становился его директором и, по совместительству, занимался продажей и ведением бухгалтерии. **Дело в том, что это совершенно разные роли, требующие разных навыков и мышления.** Эти навыки нужно развивать, и, конечно, разделять функции.

Владелец бизнеса думает о будущем, о том, куда идти компании, прокладывает путь, вкладывает в долгосрочные проекты. Без владельца бизнес, как человек без головы, как бухта без маяка. Плывем в темноте, видим то, что находится на расстоянии вытянутой руки, а что дальше – не видим. Плывем на ощупь. У менеджера и специалиста – свои, совершенно другие функции. И об этом мы подробнее поговорим в отдельной главе.

Принцип № 4: все и сразу

Посадил дед репку. Выросла репка большая-пребольшая. Стал Дед репку тянуть.

Мы с детства привыкли, что если репка, то большая и сразу! И, открывая бизнес, рассчитываем получить доход сразу. Если не видим его, то вкладывать в бизнес не нужно. Какие перспективы? Какие планы на будущее?

В Советском Союзе за нас все решали сверху: спускали планы, писали инструкции, строили квартиры и назначали на работу. Логично предположить, что предприятия открывали многие постсоветские бизнесмены и исходили они из такой логики: если уж я решил рискнуть и вложить свои деньги, то они непременно должны вернуться ко мне в ближайшем будущем. А то без них некомфортно. Как видите, в построении бизнеса зачастую отсутствует стратегическое планирование, миссия компании. **Все строится на принципах выгоды в настоящую минуту**. А это приводит к борьбе, жесткой и порой бессмысленной.

Если обе стороны способны разглядеть будущее своего существования, соединить это видение с принципами противоположной стороны, то расчищается путь для выработки совместных решений.

Принцип № 5: никакого сервиса

Что такое сервис? Помните, что в советской торговле самым главным было наличие товара на полке. Вот захотел ты купить машину, а ее просто так не купишь, нужно в очереди простоять. И наличие очередей показывало, что народ поку-

пает все – лишь бы товар был.

Уж до сервиса ли тогда было. Все товары одинаковые, магазины на одно лицо. Пришел – передал деньги – забрал товар. **Когда при открытии бизнеса владелец разрабатывает новый сервис для своих клиентов, это становится его мощным преимуществом**. Но, как бы ни старались наши успешные бизнесмены, российский сервис все равно уступает сервису развитых стран. Хорошо это или плохо, но такова данность.

Глава 1.2. Первое свидание с намерением

Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом при создании и ведении бизнеса? На что следует обратить внимание в первую очередь?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.