

Владимир Назаров

# Частное дело — честное дело

Владимир Назаров

**Частное дело – честное дело.  
Книга для начинающих  
российских предпринимателей**

«Издательские решения»

**Назаров В. В.**

Частное дело – честное дело. Книга для начинающих российских предпринимателей / В. В. Назаров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-960688-4

Прежде чем вкладывать время, силы и деньги в первое своё предприятие, проверьте: умеете ли вы торговать? Как это сделать быстро, легко и без денежных затрат — описано в этой книге. Пара-тройка месяцев работы по этой книге — и Вы будете точно знать, годитесь в российские предприниматели или нет.

ISBN 978-5-44-960688-4

© Назаров В. В.  
© Издательские решения

## Содержание

1. 1+1	6
2. Деньги придумала женщина*	7
3. Без второго пола – никуда	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Частное дело – честное дело**

## **Книга для начинающих российских предпринимателей**

**Владимир Владимирович Назаров**

© Владимир Владимирович Назаров, 2018

ISBN 978-5-4496-0688-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Авторская серия «Успех Вас Ждёт!»

**«Частное дело – честное дело» – книга для начинающих российских предпринимателей**



### **За Дело!**

В народе правильно говорят: «Трудом праведным не наживёшь палат каменных».

А ещё говорят: «Деньги не голова: наживное дело».

И ещё: «Легкие деньги не живут».

Эта книга написана для тех, кто хочет жить собственным умом и трудом. Для тех, кто не стремится к вилле в Испании, яхте в Монако и квартире в Нью Йорке.

Книга написана для тех, кто хочет абсолютно честно зарабатывать деньги в таком количестве, которое позволит кормить-обувать-одевать себя и свою семью по стандартам средней обеспеченной российской семьи: не тесная квартира, машина экономкласса, кирпичный гараж, одноэтажная дача и ежегодный двухнедельный отпуск на Чёрном море. Дети – (если таковые имеются), помимо средней школы, имеют возможность развивать таланты в спортивных школах или школах искусств.

Чтобы добиться всего вышеперечисленного, надо следовать тем немногим советам, которые следуют ниже. Их умышленно дано немного, но тем легче их воплотить.

Предпринимателем малого бизнеса может стать не каждый, но и не редкий человек. Подчёркиваем: малого бизнеса. Эта книга не сделает из вас мультимиллионеров. Она просто поможет жить по-человечески.

Поможет студенту, желающему есть вдоволь.

Поможет молодому специалисту, которого не берут на работу, зарабатывать на жизнь.

Поможет сорокалетнему главе семьи, потерявшему работу, содержать жену и детей.

Поможет одинокой матери, которой не на кого надеяться, дать ребёнку достойную жизнь.

Поможет полному сил пенсионеру, не желающему сидеть без дела, быть независимым.

**За ДЕЛО!**

## 1. 1+1

Чтобы стать успешным бизнесменом, необходимо:

- а) либо уметь торговать;
- б) либо уметь что-то очень хорошо делать;
- в) либо уметь хорошо делать и то и другое.

Среди успешных бизнесменов первых—90%, вторых—9,9%, третьих—0,1%.

К самой редкой породе бизнесменов относятся Томас ЭДИСОН, Генри ФОРД, Уильям ГЕЙТС. Таких людей не надо учить бизнесу, они сами кого хочешь научат. Да хоть нас с вами.

К слову говоря, эта книга написана и на основе их опыта работы. И предназначена она в первую голову тем начинающим бизнесменам, которые хотят объединиться: один что-то очень хорошо делает, другой – очень хорошо продаёт.

Такой успешной парой может быть и пара супружеская: женщины издревле были хорошими продавцами розницы и мелкого опта.

Именно женщина придумала деньги.

## **2. Деньги придумала женщина\***

Действительно, какому мужчине придёт в голову обменивать с таким трудом добытые мясо, рыбу или куски кремния на, с виду бесполезные, раковины и камушки (которые и были первыми деньгами)? Пусть даже и разноцветные?

Не хватит ни времени, ни фантазии.

Да и потребности нет: мужское дело – добыча, а там пусть женщина решает: как выгоднее пустить добро в дело.

И жёны пускали «добро в дело». Как сейчас, так и многие тысячелетия назад розничная торговля была приятной обязанностью женщин. Они меняли вяленое мясо на овощи, выделанные шкуры на глиняную посуду и т. д.

В конце концов, им надоело находить бесконечные варианты обмена, и они договорились «между ними девочками» о первых деньгах.

Знаком «\*» помечены собственные идеи-озарения автора.

### **3. Без второго пола – никуда**

Малый бизнес можно смело относить к семейному бизнесу. Скажем, в нашей семье (ещё в советские времена), каждую осень проходил такой «бизнес»: отец собирал грибы (что он делал замечательно), а его тёща (и моя бабушка) продавала (что она делала замечательно) дары природы багажниками.

Замышляя собственное дело в рамках малого бизнеса, закладывайте в основание нового здания такую посылку: бизнес будет стремиться к семейной форме организации дела. Даже в том случае, если на вас работают и не родственники.

Заметим, что лучше всего работают малые предприятия в том случае, если природный баланс полов соблюден: 50 на 50. Чисто мужские и чисто женские коллективы работают неустойчиво: пример тому армия – разрешите служить девушкам и многие проблемы исчезнут...



## **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.