

*Канагат Рамазанов*



**ФОРМУЛА  
УСПЕХА**

16+

# Канагат Сагатович Рамазанов

## Формула Успеха

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=47450026](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=47450026)*

*SelfPub; 2019*

### **Аннотация**

Смело открывай эту книгу и откроешь для себя мир богатства! Автор отвечает на многие вопросы, как достичь успеха и признания и как избежать ошибок при построении собственного бизнеса. Законы построения эффективной бизнес-структуры едины. Именно они и формулируются в данной работе.

# Содержание

ОТ АВТОРА	4
Глава первая	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# ОТ АВТОРА

Уважаемый читатель, дорогие коллеги!

Я долго размышлял и думал, стоит ли браться за написание этой книги, название которой «Формула успеха». Сегодня уже никого не удивишь своим успехом в бизнесе или вообще просто обычным успехом, который не связан ни с каким бизнесом. Сегодня таких примеров достаточно: чуть ли не каждый день с экранов телевизоров нам демонстрируют и озвучивают состояния и развлечения олигархов, отечественных и зарубежных звезд спорта и шоу-бизнеса. Одним словом, это называется хроника светской жизни. Внимательно мы наблюдаем и за громкими бракоразводными процессами, как еще вчера влюбленные супруги делят своих ненаглядных чад и миллиардные состояния – просто дух захватывает!

Если честно, то эта хроника у большинства людей вызывает раздражение. Однако некоторые напротив – начинают завидовать героям светских хроник и, как правило, задумываться о справедливости в этой жизни, задаваясь вопросом: «Но почему одним в этой жизни все, а мне ничего?» Это реалии сегодняшнего дня.

Но ведь еще вчера в нашей стране все было иначе. Вспом-

ните кошмарные и страшные девяностые годы прошлого века, уже не говоря о том времени, когда мы все жили в таком государстве, как СССР. В стране был сплошной дефицит, все доставали по блату и знакомству. Большинство сограждан одевались настолько одинаково, что можно было подумать: все мы, не взирая на цвет кожи и национальность, выходцы из одной большой и бедной семьи.

Затем началась знаменитая перестройка со всеми ее прелестями. Это и борьба с алкоголизмом, и принятие так называемого «сухого закона», после чего повсеместно стали немедленно вырубать виноградники. На телевидении появились такие модные слова, как плюрализм мнений, демократия, передача под названием «Прожектор перестройки» и т.д.

Горбачев очень любил рассуждать о перестройке – это был его конек. Видно было, как ему нравится общаться со своим народом. А еще он уверял нас в том, что «процесс пошел». Но какой процесс, и куда он пошел, никто, кажется, не понимал.

Потому что с прилавков исчезать стало все, появились талоны на продукты питания. Но и на эти талоны, к сожалению, ничего нельзя было купить. В то время самой твердой валютой считалась водка, потому что за деньги практически ничего нельзя было приобрести, а за водку – пожалуйста.

Все помнят август 1991 года, когда к власти на три дня пришли так называемые лидеры ГКЧП в лице Янаева, председателя КГБ Крючкова и других видных деятелей того периода, которые может и искренне пытались предотвратить крах СССР. По поводу того, что они преследовали благородные цели и думали о народе и судьбе страны, – я в этот благородный порыв не верю до сих пор. Но в любом случае их всех быстро обвинили в заговоре и арестовали. А позже всех амнистировали и выпустили из тюрьмы.

Союзные республики объявляли о своей независимости. А в России каждый день проходили митинги и демонстрации, страна стояла на пороге очередной гражданской войны.

Затем на смену Горбачеву и ГКЧП, пришла эпоха Ельцина, эпоха демократии и младореформаторов.

Но еще до младореформаторов в 1993 году был расстрел Белого дома в Москве.

Расстрел, обусловленный противостоянием Ельцина и парламента того периода. Оппозицию возглавили Хасбулатов и Руцкой. Вчерашние союзники оказались по разную сторону баррикад, пролилась кровь, страна вновь оказалась на пороге гражданской войны. Но, слава богу, обошлось. Команда Ельцина начала проводить политику по приватизации

госимущества – крупных предприятия и организации, объясняя всему народу, что только таким образом и строят рыночную экономику. Так, по их признанию и глубокому убеждению, должен был родиться средний класс.

Но вместо среднего класса появился класс олигархов и бандитов. Страну захлестнул криминал, во всех крупных городах шли жестокие и кровавые разборки за право обладать той или иной собственностью. Доходило до того, что кое-где в городах России расстреливали и убивали до десятка людей в день. И наш город Иркутск в этом плане не был исключением.

Неудивительно, что за справедливостью и разрешением любых споров люди обращались к криминальным авторитетам. Те выступали в роли арбитров, но при этом правоохранные органы могли вас обвинить в связях с криминальным миром. По этой самой причине государство в лице милиции, прокуратуры и других органов власти не вызывало у большинства людей ни уважения, ни доверия.

Страной правил вечно пьяный и больной Ельцин. Стыдно было за президента и обидно за страну, но тем не менее в 1996 году его переизбрали на новый срок. Премьеры же менялись, как картинки в калейдоскопе.

В августе 1998 года грянул кризис, а вместе с кризисом в стране объявили дефолт. И люди в один миг потеряли свои небольшие, но нажитые трудом накопления. К тому времени на северном Кавказе шла вторая чеченская война, последствия которой мы еще долго будем ощущать в виде терактов на улицах наших городов и гибели невинных людей.

Кто-то скажет: какие времена, такие и нравы. Но, как мне кажется, что во все времена нам, людям, должна быть свойственна нравственность. Иначе мы исчезнем как род человеческий.

Все эти события, как краткий экскурс в совсем недавнюю историю нашей страны, я перечислил для того, чтобы напомнить, в каких условиях зарождался отечественный бизнес.

Цель этой книги заключается не в том, чтобы рассказать о тех непростых временах, которые мы вместе с вами пережили. Об этом уже много написано, снято множество различных кинофильмов. Речь в предлагаемой книге пойдет о совершенно других вещах, а именно: как я открыл мир бизнеса, какие вынес для себя уроки, какой приобрел опыт и какому пришел умозаключению.

Также хочу обратить ваше внимание на то обстоятельство, что те, кто начинал свой бизнес в девяностых годах, не окан-

чивали специальные курсы в школах бизнеса и не слушали лекции по управлению рисками. Мы тогда не понимали, что бизнес – это целая наука и, если хотите, философия. Не понимали мы еще, что заработать деньги и построить бизнес – это диаметрально противоположные вещи. По той простой причине, что речь на тот момент шла об элементарном физическом выживании...

И сегодня я приклоняюсь перед всеми теми, кто несмотря на все трудности, опасности того времени, при отсутствии надежды на какую-либо стабильность, не эмигрировал в другие страны, а остался преданным своей родине и построил собственный бизнес. И таким образом помог в восстановлении отечественной экономики.

Обучаться тогда приходилось на ходу. И не от хорошей жизни вчерашние учителя, врачи, кандидаты наук подались в челноки. Кстати, благодаря вот этим челнокам на прилавках стали появляться товары первой необходимости. Это они в то трудное время одели, обули и накормили страну. За что им отдельное спасибо!

Поэтому с вашего позволения, уважаемый читатель, я хочу поделиться с вами собственной формулой успеха, которую открыл для себя, начав заниматься бизнесом.

# Глава первая БИЗНЕС-СРЕДА

## Контролировать происходящие процессы и руководить ими

Человек приходит в мир со сжатыми ладонями и как бы говорит: весь мир мой. А уходит из него с открытыми ладонями и как бы говорит: смотрите, ничего не беру с собой. Так прописано в Талмуде.

Действительно, все мы, начиная свой жизненный путь, надеемся, что все у нас сложится хорошо. На это надеются и наши родные. Но, к сожалению, мечты остаются лишь мечтами. И только немногие в этом мире могут похвастаться, что смогли реализовать и притворить в жизнь задуманное.

Почему так происходит? Однозначного ответа на этот вопрос, думаю, что не существует. Этот вопрос требует детальной проработки, а также серьезного осмысления. Хочу предложить на ваш суд, уважаемый читатель, свою версию – с ней можно согласиться, а можно и не согласиться.

Итак, все начинается с банальной мечты, но как говорится: мечтать легко и приятно, думать трудно.

Что бы это значило? Вот здесь, как правило, начинается самое интересное. Мечтать не запретишь, а вот думать – это уже работа.

Как правило, в мечтах мы обозначаем свою цель, но, к сожалению, на подсознательном уровне не всегда видим разницу между мечтой и целью. В этом и состоит весь абсурд успеха и неуспеха отдельно взятого индивидуума. Мечта есть та первая ступень к нашему восхождению по жизненной лестнице. И если человек начнет культивировать эту самую мечту, то непременно она начнет обретать реальные очертания. Мысли материальны – об этом нельзя забывать.

В начале так называемых лихих девяностых многие попытались найти себя в предпринимательстве. Но тогда мало кого интересовало, что это особый мир и особая среда – именно среда. И это было большим упущением многих начинающих предпринимателей, ибо любая среда требует к себе особого внимания. Но вместо внимания среде все уделяли внимание собственной мечте. Нельзя претворить мечту в жизнь, не поняв правила игры. Ведь мы все придерживаемся правил дорожного движения, несмотря на то, нравится нам это или нет. Мы прекрасно осознаем, что в противном случае исход может быть смертельным. Так и в бизнес-среде:

необходимо знать и соблюдать правила.

С чего все начинается? А все начинается с того, что ваша мечта на своем пути открывает первую дверь и эта дверь называется бизнес-среда, или же мир бизнеса, который вклю-

чает в себя такие понятия, как экономика и финансы, формирование команды, управление и контроль, конкуренция, бизнес-политика, бизнес-стратегия. К тому же занимаясь бизнесом, вам придется уделять внимание и такому вопросу, как благотворительность. Для успешного ведения собственного бизнеса необходимо будет иметь и представление о современных межгосударственных отношениях.

Обо всех этих непростых, трудных, но в то же время очень интересных направлениях и пойдет речь в предлагаемой книге.

Чтобы чувствовать себя более или менее комфортно в любой среде, вы должны дать прежде всего оценку окружающей среде – это во-первых.

Во-вторых, дать оценку себе по отношению к окружающей вас среде. И последнее, что вы должны будете сделать, взять инициативу в свои руки.

Здесь уместно было бы вспомнить слова Гете: «Начните доверять себе, и вы сразу поймете, как надо жить». Наверное, вы со мной согласитесь, как трудно порой бывает себе доверять, а все потому, что нас всегда одолевают сомнения по поводу и без повода. И эти сомнения, которые всегда в нас присутствуют, как правило, и мешают нам принимать правильные и адекватные решения. К тому же мы полны стерео-

типов, которые также мешают правильно смотреть на некоторые вещи в этой жизни.

Доверие же, в свою очередь, предполагает проявление инициативы, а инициатива – это характер и, если хотите, это уже проявление собственного Я. Ни в коем случае не путать это понятие с гордыней, к этому свойству человеческого характера мы еще вернемся. Как в свое время говорил Лакордер: «Характер – это скрытая и постоянная энергия». Вам придется эту самую скрытую и постоянную энергию научиться применять и развивать в бизнесе.

Возможно, это покажется странным, но характер превышает интеллект. Если у человека будет характер, все остальное, как говорится, приложится, он обязательно в будущем найдет время на свое образование и не только на образование, а еще он обязательно займется самообразованием. Благодаря чему научится давать правильную оценку происходящим событиям вокруг себя, к тому же научится критически оценивать себя, свои возможности, свои способности. А вследствие этого непременно начнет контролировать собственное поведение. Все это в совокупности в будущем научит его уважать как свои, так и чужие принципы.

К тому же необходимо иметь в виду, что среда всегда оказывает на человека как положительное, так и отрицательное

влияние, что в свою очередь, безусловно, влияет на формирование нашего с вами характера. И бизнес-среда здесь не является исключением. Я бы сказал, что бизнес-среда – самая агрессивная среда в современном мире. И потому, занимаясь бизнесом, можно состояться как личность и сформировать в себе такие качества, как терпение, мужество, уважение, благородство, здоровый прагматизм, снисходительность.

Нельзя забывать и о том, что особого уважения с вашей стороны к себе потребуют и ваши коллеги. Такого же отношения необходимо будет придерживаться и к своим конкурентам. Да и просто по-доброму и уважительно относиться к окружающим вас людям, чтобы в будущем избежать такого порока, как гордыня, которую во все времена и во всех религиях мира относили к одному из самых страшных грехов человечества. Гордыня – начало нашего греха, об этом надо помнить всегда.

# 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.