

Под редакцией
Артема Сенаторова

ЛИГА НАСТАВНИКОВ

СТАРТ СВОЕГО ДЕЛА
КАК НАЧАТЬ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ, ОТКРЫТЬ
БИЗНЕС И ПОЛУЧИТЬ ЯРКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

выбери **своего ментора**
.....

ЭПИЗОД III



Бизнес-психология

Коллектив авторов

**Лига Наставников. Эпизод III.
Старт своего дела. Как начать
работать на себя, открыть бизнес
и получить яркий результат**

«Питер»

2022

УДК 159.9:658.1
ББК 88.5:65.290-21

Коллектив авторов

Лига Наставников. Эпизод III. Старт своего дела. Как начать работать на себя, открыть бизнес и получить яркий результат / Коллектив авторов — «Питер», 2022 — (Бизнес-психология)

ISBN 978-5-4461-2956-0

Эта книга — третий проект из серии «Лига Наставников», собравший вместе лучших коучей-профессионалов на русскоязычном пространстве, готовых делиться секретами создания успешного бизнеса и правилами предпринимательства. Работа на себя порой кажется недостижимой мечтой, однако тысячи людей ежедневно открывают свое дело. И хотя не все достигают желаемой цели, у многих все-таки получается. В издании представлен опыт пятнадцати российских коучей, которые подскажут, как перестать бояться и начать работать на себя, совершенствовать навыки или освоить новую профессию. Лучшее, что можно сделать в процессе чтения этой книги, — выписывать важные мысли и, например, делиться ими в социальных сетях. Ведь когда мысль фиксируется на бумаге или, как минимум, в смартфоне, она остается с вами, попадает в подсознание и обязательно претворяется в жизнь. Советы авторов дадут вам все необходимые знания и нюансы для открытия своего бизнеса. Настройтесь на успех и воплотите мечты в жизнь! В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.9:658.1
ББК 88.5:65.290-21

ISBN 978-5-4461-2956-0

© Коллектив авторов, 2022

© Питер, 2022

Содержание

1. Прощальный подарок	7
2. На автопилоте – в будущее	10
3. Как построить империю с нуля	17
Конец ознакомительного фрагмента.	21

**Лига Наставников. Эпизод III.
Старт своего дела. Как начать
работать на себя, открыть бизнес
и получить яркий результат
Под редакцией Артема Сенаторова**

© ООО Издательство «Питер», 2022

© Серия «Бизнес-психология», 2022

1. Прощальный подарок Артем Сенаторов



Здравствуйте, уважаемые читатели!

Не очень приятно начинать книгу с грустных слов, но... вы держите в руках последний литературный проект Андрея Парабеллума – выдающегося предпринимателя, бизнес-тренера, наставника для тысяч людей. Именно ему посвящена эта книга.

Согласно первоначальному плану, я должен был, как и для двух предыдущих эпизодов «Лиги Наставников», написать отдельную главу со своим взглядом на ключевую тему сборника. Напоминаю, что сквозной линией первой книги были **антикризисные решения**, второй – **финансовая грамотность**, или как перейти с деньгами на «ты».

Третья часть проекта «Лига Наставников», которую я сейчас представляю, посвящена **бизнесу и правилам предпринимательства**. Тему утвердил лично Андрей, он же согласовывал список авторов, вычитывал готовые тексты – по сути, сделал все. Не успел лишь написать свою главу.

У него была традиция: откладывать создание собственного текста на финальный этап, когда остальные главы готовы. Андрей видел, что получилось у наших соавторов, и максимально дополнял их статьи собственной точкой зрения. Но на сей раз ему не удалось это сделать: в разгар работы над книгой Андрей заболел коронавирусом и, несмотря на все усилия врачей, ушел из жизни в мае 2021 года.

Передо мной, литературным продюсером «Лиги Наставников», встала задача довести проект до конца, и я принял такое решение: главу, которую должен был написать Андрей Парабеллум, написал генеральный директор компании Parabellum Academy Илья Дубинский, де-факто – правая рука Андрея в деловых начинаниях.

С Ильей я тоже знаком много лет, могу характеризовать его как очень энергичного, активного и мегапродуктивного человека. Впрочем, если бы он не был таковым, не удержался бы рядом с Андреем Парабеллумом, учитывая его запредельные скорости. Илья Дубинский прекрасно знает, как жил Андрей, какие решения принимал в бизнесе, каким человеком был. Об этом и его глава.

Она, разумеется, вписывается в главную тему книги – бизнес. Ведь Андрей Парабеллум в первую очередь был предпринимателем. Человеком, который не просто зарабатывал деньги, но учил других, как это делать максимально продуктивно, с наибольшей пользой для огромного количества людей. И конечно, у Парабеллума были свои четкие правила, раз за разом приводившие его к результатам. О них Илья Дубинский и написал в главе, с которой вы можете ознакомиться сразу после моего введения. Я настоятельно рекомендую внимательно ее прочитать – на мой взгляд, это кладезь полезной информации.

При этом, уважаемый читатель, в рамках книги мы не оставили вас и без участия Андрея. Раз он не успел написать главу, мы опубликуем его неизданную видеоработу, которая была доступна только VIP-группе за очень серьезные деньги. Теперь она доступна каждому читателю «Лиги Наставников» как последний вклад Андрея в литературу – его «прости-прощай».

Ссылка на видео размещена сразу после главы Ильи Дубинского: перейдите по QR-коду и посмотрите его совершенно бесплатно, в качестве бонуса к тексту книги.

Да пребудет с нами сила!

Мы все знаем, что Андрей выпустил огромное количество книг. Он любил писать. Первые его тренинги были посвящены мастерству создания текстов. В этом смысле мы довольно быстро с ним сошлись – любовь к литературе сплотила нас раз и навсегда.

Проект «Лига Наставников» появился благодаря идее Андрея объединить топовых профессионалов и попросить каждого написать отдельную главу в рамках определенной тематики. Пусть мысли и идеи разных авторов в чем-то пересекаются, а где-то расходятся – читатель в любом случае выигрывает, получая объективную информацию от полутора десятков разных специалистов, на основе которой может составить собственную картину мира, максимально приближенную к реальности.

Я с удовольствием принял идею создания «Лиги Наставников», сам придумал это название, согласовал его с Андреем, и мы начали работать. Первый эпизод «Лиги...» появился летом 2020 года... Книгу тепло приняли, она была номинирована на литературную премию. За первой частью последовала вторая, которая вышла ближе к концу 2020-го, став отличным и полезным новогодним подарком.

Третья «Лига Наставников», по замыслу, должна была закрыть трилогию. Так и получилось. А что будет после третьей части, мы с Андреем не обсуждали. Договорились, что выпустим третий эпизод и сделаем паузу. Если вернемся к данному проекту, то не сразу, а через какое-то время.

Почему именно три части? Потому что еще одна наша общая с Андреем Парабеллумом любовь и страсть – комиксы, фантастика, «Звездные войны». Название «Лига Наставников» родилось у меня по аналогии с «Лигой справедливости» – историей о том, как супергерои объединились, чтобы решить одну глобальную проблему. Я увидел в этом метафору: участники нашей «Лиги.» в определенном смысле – тоже супергерои. Каждый достиг выдающихся результатов, этим людям есть чем поделиться с читательской аудиторией и чем помочь.

С другой стороны, любовь к «Звездным войнам» привела к тому, что части «Лиги Наставников» называются не «Том 1, 2, 3» и не «Выпуск 1, 2, 3», а именно «Эпизод I», «Эпизод II», «Эпизод III». В эпопее «Звездные войны» фильмы выходили трилогиями, и мы решили взять трехчастную структуру на вооружение. Все книги проекта прекрасно дополняют друг друга, и каждая – сама по себе кладезь ценной информации.

С блокнотом под рукой

Завершая мое не очень позитивное введение, скажу так: лучшее, что можно делать в процессе чтения этой книги, – записывать важные мысли и делиться ими в социальных сетях. Так вы убьете сразу двух зайцев.

Во-первых, если не успеете записать мысль по горячим следам, как говорил Андрей, она «не отинсайтится». То есть велика вероятность, что все толковые идеи улетучатся из головы, как только книга будет дочитана до конца. Час прошел – и вы уже не помните ничего, кроме: «Ах да, я что-то хотел запомнить...» А когда определенная мысль фиксируется на бумаге или как минимум в смартфоне, она остается с вами, попадает в подсознание и претворяется в жизнь.

Во-вторых, если выкладывать сторис, отмечая аккаунт Андрея Парабеллума, который в обновленном виде продолжает вести его команда, и указывать, что эта мысль или идея пришла из текста «Лиги Наставников», мы еще раз скажем Андрею «спасибо!» за все, что он делал, – почтим его память.

Полагаю, если бы Андрей Парабеллум мог сейчас оказаться рядом со мной, он в качестве напутствия сказал бы что-то вроде: «Хватит горевать! Возьмите себя в руки – жизнь продолжается. Нужно лишь засучить рукава, чтобы круто поработать».

Я согласен с тем, что необходимо двигаться вперед в любом случае. Поэтому предлагаю вам ознакомиться с главами наших соавторов, написанными еще при жизни Андрея.

Приятного вам чтения! Обязательно присылайте обратную связь на этот эпизод в частности и на весь проект «Лига Наставников».

Мой Instagram: @pishemknigu

Артем Сенаторов

2. На автопилоте – в будущее Илья Дубинский



Знакомство очное и заочное

Как я узнал про Андрея Парабеллума, где впервые услышал это имя? Расскажу две истории, друг с другом не связанные.

Первая. В 2016 году возникла ситуация, когда мне понадобилась определенная сумма денег, причем срочно. Я обзвонил всех знакомых, до кого сумел «дотянуться» и кто потенциально мог бы помочь. Кто-то откликнулся, но до необходимой суммы было далеко.

В один из дней мне позвонила хорошая знакомая и без лишних предисловий сказала:

– Выходи, садись в «тачку»!

Я спрашиваю:

– Зачем?

Она отвечает:

– Ты вопросы будешь задавать или тебе деньги нужны?

– Хорошо, поехали.

Выбора у меня все равно не было, пришлось довериться.

Мы приехали на станцию метро «Белорусская» и поднялись в чью-то квартиру. Дверь открыл высокий улыбающийся человек:

– Привет, Андрей.

Я знать не знал ни про какого Андрея Парабеллума. Быстро познакомился, и он сразу перешел к делу, начал задавать мне вопросы: чего хочу, куда планирую двигаться. Настоящее мини-интервью, как на собеседовании.

Итогом этого разговора стал мой дебютный проект, уже давно не существующий: студия RuStudio2, которая занималась интернет-маркетингом для инфобизнеса (реклама, SMM, создание сайтов и многое другое). В рамках этой студии мы выполнили шесть крупных зака-

зов, потом она переросла в коучинг под ключ (проект по продюсированию экспертов), затем стала отделом маркетинга в наших проектах.

Вторая история – своего рода приквел к первой. Дело было до знакомства с Андреем. Я пришел на бизнес-конференцию по развитию продаж, где собрались полторы тысячи человек. У меня последние лет десять есть полезная привычка: покупать книги, которые продаются на подобных мероприятиях. Тогда я приобрел книгу «Быстрые результаты: 10-дневная программа повышения личной эффективности».

Через год после знакомства с Андреем я увидел эту книгу у него на полке. Взял в руки, говорю:

– У меня есть такая же!

Смотрю, а на обложке написано: Николай Мрочковский, Андрей Парабеллум. Когда вернулся домой, посмотрел на книгу еще раз: так и есть, авторы – Парабеллум и Мрочковский. Прикольно!

Так мы с Андреем познакомились дважды, причем первый раз заочно. Через много лет после этого я прошел путь от случайного знакомого Андрея до генерального директора всех его проектов и соучредителя Parabellum Academy, поэтому, мне кажется, хорошо знаю его подход к бизнесу.

Я поделюсь с вами основными железными правилами и принципами, по которым работал и строил бизнес Андрей Парабеллум, никогда от них не отступая.

Главный принцип, которого я начал придерживаться в работе с Андреем: «Сделанное всегда лучше идеального». Как пример – в первые полгода работы я не мог выполнить одно задание, которое мне поручил Андрей, только закидывал его вопросами: «А как нужно сделать?», «Какие картинки?», «С какими целями?» Конкретного ответа я не получил, поэтому собрался с мыслями и выполнил работу, как сам посчитал правильным. На что услышал от Андрея:

– Супер! А теперь давай работать.

Вам, наверное, интересно, почему так? Ведь всем нам с детства внушали, что учиться нужно на одних «пятерки» и не меньше.

Все просто: **невозможно сделать что-либо идеально с первого раза**. Ни один продукт, существующий на рынке, никогда не был совершенным, без единого изъяна. Сначала он выпускался как есть, а потом его «докручивали», учитывая пожелания потребителей, – это если рассматривать данный принцип с позиции бизнеса.

С точки зрения любого нового проекта можно сказать так: если вы никогда не работали ни с чем подобным, ваша задача для начала – брать и делать. Конечно, придется столкнуться с множеством нюансов, связанных с реализацией проекта. Зато вы точно научитесь – потому что своими руками и на собственном опыте. Волей-неволей начнете разбираться в теме и уже в процессе поймете, что «докрутить», чего заранее не могли предвидеть.

Лучший учитель – опыт. Так все просто!

Золотое правило Андрея Парабеллума

Если меня попросят назвать главные черты Андрея, я скажу с уверенностью: **абсолютная честность и прозрачность**. За пять лет нашей совместной работы (31 мая исполнилось бы ровно пять лет, как мы работали вместе) он ни разу никого не обманул ни на рубль, ни на копейку. Не было недомолвок, неисполнения обещаний и прочего. В нашей компании все стараются придерживаться этого принципа. С каждым новым клиентом мы максимально подробно обсуждаем предстоящую работу «на берегу», на старте проекта.

Еще один простой принцип: **задним числом правила не менять**. Он зафиксирован в главных стратегических документах компаний Parabellum Academy и «Инфобизнес2». Если

мы договорились о чем-то с человеком, обязаны выполнить все обговоренные условия. И только после этого, если с обеих сторон что-то не склеивается, правила могут быть изменены по обоюдному согласию. Но сначала обязательно нужно соблюсти взаимные договоренности.

Я считаю, такой подход – большая редкость в наши дни. Как выживают наши компании в эпоху, когда все вокруг постоянно меняют условия сделок и «переобуваются» на ходу в своих решениях? Более того, зачем мы это делаем?

Придерживаясь данного правила, мы повышаем доверие – со стороны и клиентов, и команды. А значит, работаем без конфликтов с самими собой. В команде шутят: «Ланнистеры всегда платят свои долги». То есть если Илья Владимирович что-то ск^з^Е^а^л.; так и будет.

Это прежде всего вопрос репутации. Да, бывает тяжело, иногда приходится тратить время на закрытие неоптимальных обязательств, а иногда и дополнительные денежные ресурсы. Но мы работаем ровно так, как обещали. Выявится «косяк» – можем потерять деньги, зато сохраним лицо, и впредь будем работать так, чтобы не повторять допущенные ошибки.

Я не могу с уверенностью сказать, что это правило неукоснительно соблюдается на всех уровнях нашей компании: всякое происходит и люди разные бывают. Но если у меня на глазах возникает спорная ситуация, она решается всегда – именно так, как договорились изначально.

Это что касается взаимодействия с клиентами. А как обстоят дела внутри коллектива? Какого принципа придерживался Андрей Парабеллум в отношениях с командой и каждым участником в отдельности и с наймом? Читайте дальше – и узнаете.

Три компонента успеха

В нашей компании всегда есть возможность для реализации и карьерного роста. Конечно, если человек при этом делает то, что от него требуется, а в идеале не боится брать на себя больше ответственности, чем от него ожидают. Чтобы достигались цели не только команды в целом, но и каждого. Не всех сотрудников, а именно тех, **кто готов отдавать больше и настроен на процесс обмена с превышением**. Таким людям их усилия в Parabellum Academy и других проектах всегда с лихвой воздавались и воздаются.

На момент написания этих строк в наших проектах работают 64 человека. Большинство объединяет **трудоголизм**: люди, выполняющие свои обязанности «для галочки», у нас долго не задерживаются. Плюс невероятная жажда нового. Речь не о банальном любопытстве: сегодня одно попробую, завтра другое. И что получится? Я имею в виду эксперименты в рамках прогресса: «В чем еще я могу разобраться, чтобы стать лучше?» Правильнее назвать это **жаждой развития**. Если сотрудник не хочет учиться и расти, в нашей команде он тоже ненадолго. А ведь для развития у нас созданы все условия. Например, огромная корпоративная библиотека обучения, которая постоянно пополняется; регулярные тренинги от руководителей и HR-департамента, книжный клуб, личные развивающие встречи и т. д.

Итак, трудоголизм и жажда развития. Третий компонент формулы – **проактивность**. Если наш сотрудник будет ждать, пока ему кто-то предложит поучиться или выполнить дополнительную задачу сверх положенного, то не дождется. Просто потому, что все заняты – у нас же одни трудоголики. Бегать за человеком, умоляя: «Давай ты станешь лучше», никто не станет. Поэтому если сотрудник действительно хочет развиваться, он сам приходит и спрашивает: «Что еще я могу сделать, чтобы больше зарабатывать?», «Можно я возьму на себя этот проект?» или «Можно я попробую себя на более высокой должности?» Такие инициативы всегда приветствуются.

Я назвал три ключевых принципа нашей компании. Остановлюсь подробнее на одном из них.

Зачем постоянно учиться? У нас есть два главных правила на этот счет.

Первое правило: up or out. Ты либо растешь, либо сваливаешь. Как вы считаете, почему один специалист работает на рынке два-три года и уходит в другую отрасль, а Андрей Парабеллум проработал в инфобизнесе целых 15 лет? Все потому, что среднестатистический человек проходит не более трех карьерных трансформаций в своей жизни, а среди нашего директорского состава среднестатистических нет. Только люди, которые за два-три года пережили три-четыре трансформации, причем серьезные, с выгоранием и прочими вытекающими проблемами. Но они каждый раз возрождались, словно птицы Феникс. Вот и все. Поэтому я не устану повторять: «Ты либо растешь, либо сваливаешь».

Второе правило: life time learning. Мы постоянно учимся. Хотя бы потому, что мы – образовательная компания, занимаемся обучением, а значит, наша задача – всегда быть на острие рынка. **Мы должны знать и уметь больше, чем среднестатистическая организация в нашей сфере**, чтобы помогать клиентам двигаться дальше. Без регулярного обучения этого не сделать. Поэтому, как завещал В. И. Ленин: «Учиться, учиться и еще раз учиться!»

Собака лает...

Кстати, о бизнес-образовании. Андрей Парабеллум был первым в нашей стране, кто начал серьезно «прокачивать» эту нишу. Еще пятнадцать лет назад он увидел, как люди за рубежом зарабатывают миллионы долларов на своих знаниях, а в России такого и близко нет. Тогда он решил, что хочет привезти сюда инфобизнес, чтобы данная сфера развивалась и росла, превращаясь в огромную индустрию.

Быть первопроходцем трудно. Помимо благодарности тысяч людей, прошедших обучение, на Андрея сыпалось много критики тех, кто не понимал, чем он занимается.

Один из часто задаваемых вопросов наших учеников: «Какое у Андрея было к этому отношение? Как он реагировал на негативную оценку его деятельности?»

Как говорится, «Собака лает, караван идет». Но это в теории, а на самом деле Андрею был крайне неприятен необоснованный негатив в адрес его бизнеса. Он всегда открыто делился всеми известными ему новшествами и знаниями, искренне хотел дать людям возможность развиваться, чтобы они могли делиться своими знаниями и навыками, отработанными на практике, и зарабатывать на этом больше. Постоянно думал, как сделать формат обучения более результативным.

И когда в ответ приходили «разоблачения» от хейтеров, он расстраивался, не хотел смотреть то, что ему прислали. Эти материалы изучала команда на предмет рационального зерна, разбиралась, что с ними делать дальше. Если находила в словах критиков хотя бы толику здравого смысла, думала, как использовать подобные «советы» для улучшения компании.

С рациональной точки зрения чем больше мы растем, тем больше продуктов разложения производим. Проще говоря, хейтеры и люди с негативным мышлением будут всегда, с этим ничего не поделаешь.

Чем заметнее персона, тем больше негатива в ее адрес. Закон природы!

Хороший слуга, дурной хозяин

Андрей Парабеллум был предпринимателем, развивал собственный бизнес и помогал с этим огромному количеству людей. Поэтому не могу не рассказать о том, как он относился к деньгам, и о правилах, связанных с ними.

Как сказал известный английский философ Фрэнсис Бэкон: «Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин». Так вот, к деньгам Андрей относился именно как к слуге, а точнее – к ресурсу. С одной стороны, деньги позволяли совершенствовать и масштабировать бизнес, с другой – демонстрировать то, как с их помощью можно улучшить качество жизни, собственной или

чужой. Андрей не хотел переезжать в Москва-Сити или покупать «бентли», долго сопротивлялся, а потом решил: «Если это полезно для компании, я перееду». То есть это не тщеславие и не понты, а демонстрация того самого лайфстайла, к которому можно прийти, имея большие деньги. Отличный стимул для жаждущих саморазвития!

И третий важный момент: деньги – отличная поддержка для ближнего круга, семьи и друзей. Андрей отдавал приличный процент собственных денег. Он не проводил масштабные благотворительные акции напоказ, как делают некоторые предприниматели, а помогал хорошим знакомым, если кому-то требовалась серьезная дорогая операция или нечто подобное.

Или, например, у сотрудника сломалась техника, необходимая для работы, а новую купить не на что. И мы с Андреем ездили посреди рабочего дня за телефоном, ноутбуком или еще чем-то, а затем ночью – на другой конец Москвы, чтобы отдать покупку.

Поначалу такой подход казался мне странным, но потом я привык. Ведь на самом деле классно постоянно помогать ближним и делать для людей что-то приятное.

Еще Андрей очень любил дарить подарки – просто так, без повода. Однажды, например, он вручил мне коробку брендовых вещей, которые ему не подошли. А у нас с ним размер обуви и одежды отличались совсем чуть-чуть, поэтому мне все пришлось впору. Так я впервые в жизни примерил удобнейшую обувь New Balance, а подаренная Андреем футболка Philipp Plein до сих пор лежит у меня в шкафу.

Ему всегда хотелось отдавать. Не было, как у классика: «Царь Кощей над золотом чахнет». Не торопился Андрей и консолидировать средства, отправлять их в активные инвестиции. Хотя как раз в последний год собирался и обсуждал этот вопрос. Все активы, которые были куплены, – результат регулярной совместной работы по финансовому планированию и принятию инвестиционных решений, благодаря которым часть денег удалось сохранить «в бетоне», а часть Андрей отдавал на благотворительность или чтобы помочь кому-то.

Когда Андрей ушел из жизни, в первые дни мне звонило множество людей. Я, например, узнал, как он вытащил с того света чью-то знакомую, переведя ей на операцию приличную сумму.

Таким он был человеком. Хотя нашим клиентам он запомнился прежде всего не этим. Чем именно – читайте дальше.

Рецепт лидерства

Об Андрее можно сказать, что он был лидером среди лидеров, Люди, которые у него обучались, становились «номером один» в своих областях и нишах. Они признавали в Андрее ментора, у которого хотят получать знания. Как ему удавалось не просто достичь высокой позиции, а годами ее удерживать и оставаться на вершине?

Главное правило – **отдавать больше, чем брать**. Он всегда искренне переживал за результаты людей, которые обучались у нас в программах. Особенно тех, кто не просто заглянул из любопытства, а в течение продолжительного времени работал и внедрял рекомендации из обучения. Если у них все получалось, Андрей радовался, если нет – расстраивался. Каждому писал «в личку», обсуждая успехи и провалы, несмотря на то что в программах работают кураторы, профессионально дающие обратную связь и поддержку клиентам и ученикам.

Компания вкладывала огромное количество денег в постоянное обучение Андрея по всему миру – чтобы давать клиентам все самое свежее, вкусное, интересное. И мы продолжаем эту традицию.

Андрею была присуща скромность. Он не кичился своими достижениями и статусом: «Я первый и самый лучший». Всегда говорил: «Если даже меня считают таковым – пусть будет так, но если об этом говорю я сам, во всеуслышание – полный бред». Поэтому Андрей не выставлял статус напоказ. Ни разу не было такого, чтобы он приезжал на мероприятие и заявлял: «Скорее

любите меня, я великий Андрей Парабеллум». Он никогда и никому не навязывался, держался как сторонний наблюдатель.

При этом Андрей умел видеть в людях потенциал, чувствовал его. Была в нем некая магическая составляющая, врожденный интуитивный подход. Несмотря на это, он периодически обжигался: кто-то мог его подвести, а он все равно доверял людям.

Андрей до конца своих дней не терял веру в людей. Да, были неприятные истории – пусть одна-две, десяток, но его общего отношения к людям это не меняло.

Машина без водителя с курса не собьется

Уверен, что главный вопрос, интересующий всех, кто знал Андрея Парабеллума: что теперь будет с нашими проектами?

Отвечу: Андрей успел создать полностью автономную систему, которая жизнеспособна и без него.

А началось все в 2018 году. Мы активно продумывали, как сделать так, чтобы Андрей высвобождал себе время. Спорили серьезно и с боем приняли жесткое решение уходить от частной практики в бизнес. Если говорить простыми словами: лицо компании – это команда и продукты.

Мы создали ключевые стратегические документы, в которых прописаны «идеальные картины» – что должно получиться из нашей компании в результате. Они были готовы в 2019 году, и мы к ним регулярно обращаемся.

Незадолго до того, как началась работа над этой книгой, мы подсмотрели у Владимира Николаевича Моженкова (кто не знает, он привез в Россию бренд Audi) идею про ориентиры на пятилетку. До этого у компании были годовые стратегические планы, а теперь, как в Советском Союзе, – пятилетки. Садимся и пишем: чего хотим достичь через пять лет. Выстраивали систему департаментов, долго проговаривали с Андреем линии коммуникации: кто с ним взаимодействует на уровне команды, какая нужна схема, какие подразделения и прочее.

Выстраивали все так, чтобы систему было невозможно воспроизвести. То есть если кто-то захочет воссоздать Parabellum Academy или любую другую нашу программу – точнее, ее пиратскую копию, – он «с полпинка» этого не сделает. Мы выписали, а затем посчитали и оцифровали все процессы: по состоянию на 2020 год оказалось, что ежемесячно в компании происходит 1791 процесс.

Кроме того, мы планировали, что в 2022 году Андрей полностью выйдет из личного участия в русскоязычных продуктах, потому что все программы к тому моменту будут на 100 % автономны. Хочет – приходит, хочет – нет. Такую структуру мы отстраивали последние три года: с 2018-го по начало 2021-го.

Результат – «умная» машина, которая спокойно едет на автопилоте в будущее, без вмешательства водителя!

Просто делай

Навсегда запомню наш последний разговор с Андреем, который состоялся 18 мая 2021 года, дней за десять до того, как его не стало. Он уже лежал в больнице. Мне удалось созвониться с ним. Разговаривать Андрею было трудно, поэтому мы общались перестукиванием: я ему что-то рассказывал, а он в ответ стучал три раза («да») либо два («нет»).

О чем я ему рассказывал? О компании и делах, которые происходят, немножко об Инстаграме – что аккаунт его ждет. Андрей хотел передать нам доступ к личной странице, чтобы мы могли выкладывать публикации вместо него и поддерживать активность.

Хотя ранее я говорил ему: «Слушай, не хочу дискредитировать твой Инстаграм. Давай дождемся конкретики, прежде чем что-то выставлять. Да, потеряем подписчиков, но они, по крайней мере, будут знать, что это по-прежнему твой профиль, который ты ведешь лично, а не чей-то еще».

Через три дня после этого Андрей передал нам все «явки и пароли» – на всякий пожарный. До последнего дня он сильно переживал за то, что будет с компанией, проектами и его наследием. Понимал, что ситуация сложная, и страховался.

Андрей оказался прав... к сожалению. Он умер 29 мая 2021 года.

Возвращаясь к нашему последнему разговору. Если бы он мог говорить, то какой совет дал бы напоследок мне – человеку, который поведет его компанию дальше? Насколько я успел узнать его за эти годы, такой: «Ты знаешь все правила. Поэтому – просто делай».

Сканируйте QR-код и смотрите неизданную видеоработу Андрея Парабеллума.



3. Как построить империю с нуля Александр Змановский



В свое время я трудился и охранником, и промоутером, более семи лет работал в тренинговой компании. Пока не ушел из найма и не начал свое дело. На момент написания этих строк я владелец трех компаний и автор модели «Бизнес-Куб», которая помогает мне развивать собственные проекты. В этой главе я поделюсь с вами рабочими схемами – как начать бизнес с нуля и продолжать развиваться. Надеюсь, они помогут и вам.

Общаясь с сотнями предпринимателей, участь у лучших тренеров и коучей, а также анализируя бизнес-модели топовых компаний, я определил основные качества, которые отличают выдающихся предпринимателей от менее успешных.

Первое – *ответственность*. Уровень вашего бизнеса напрямую зависит от того, какой масштаб ответственности вы, как собственник, на себя берете. Если вы открыли свое дело, но при этом заботитесь только о личном благополучии, вы – не предприниматель, а ремесленник. То есть человек, который довольствуется малым бизнесом и не стремится построить мировую империю. Это не плохо. У каждого из нас – свои мечты и цели, маленькие и большие.

Как определить, ремесленник вы или предприниматель? Честно ответьте себе на следующие вопросы:

Вы готовы нести ответственность за семьи людей, которые на вас работают?

Хотите сделать жизнь в вашем городе или стране лучше?

У вас есть большое желание создавать лучшие условия труда и привлекать топовых экспертов?

Если на все эти вопросы вы ответили положительно, поздравляю: у вас есть одно из главных качеств предпринимателя – умение нести ответственность, причем не только за себя, но и за других. Чем больше ответственности вы готовы взять на себя, тем лучше будут результаты вашей компании.

Амбиции – второе обязательное качество успешного предпринимателя. Амбиция = мечта. Очень важно мечтать и ставить перед собой самые смелые цели. Если у вас нет желания достичь большего, чем есть сегодня, и вы боитесь идти вперед, вы слабый предприниматель.

Третье необходимое качество бизнесмена – *смелость*. Важно, чтобы вам достало храбрости начать двигаться к поставленной цели, несмотря ни на что.

Человек, который обладает всеми тремя качествами, – настоящий лидер, способный вести за собой команду специалистов и покорять новые вершины в бизнесе. Трусливый, безответственный и маленький человек вряд ли поведет людей вперед и построит бизнес хотя бы среднего уровня.

С чего начинается предпринимательство

Итак, прежде чем бежать в налоговую регистрировать ИП или ООО, я рекомендую тщательно продумать мини-план по развитию бизнеса. Поверьте, скопировать его у более успешных коллег не получится.

Да, можно перенять ментальность и мышление миллиардера, на которого вы равняетесь, взять за основу деятельности его технологию. Но стратегия каждого бизнеса индивидуальна, поскольку зависит от стартовых возможностей начинающего предпринимателя и рынка, который он выбрал.

Начать свое дело можно несколькими способами. Первый – *с нуля, без стартового капитала и опыта работы* на руководящей должности или в отделе продаж. В этом случае ваша стратегия должна быть направлена на то, чтобы, во-первых, найти деньги, необходимые для открытия бизнеса, и, во-вторых, нанять сильных управленцев и продажников.

Второй способ начать свое дело, он же – один из самых простых и эффективных – *купить франшизу*. Бизнес, не требующий больших вложений, опыта и ответственности. Это может быть все что угодно: кофейня, салон красоты или брендовый магазин одежды. Как франчайзи вы получите прописанные стандарты работы, необходимое оборудование, популярный бренд и алгоритм старта, за которым стоят чужие факапы и потраченные деньги.

Я воспринимаю франшизы как тренажер для предпринимателей. Он позволяет понять, насколько вы готовы брать на себя ответственность и строить систему управления. С людьми, которые умеют и любят продавать или собирать и объединять команду, но ничего не понимают в технологии, франшиза снимает производственные риски. Если вы, наоборот, производитель, то вам первым делом нужно найти хорошего коммерческого директора или маркетолога.

Если вам удалось построить крепкий бизнес по франшизе, можно думать об открытии собственного дела. Для старта понадобятся идея и минимально жизнеспособный продукт. И помните: в начале пути в любом случае придется пахать и вкладывать в бизнес всю свою энергию 24/7.

Третий вариант – *найти бизнес-ангела*, который поверит в вашу идею и вложит в нее деньги. Однако предпринимателям-новичкам я бы не рекомендовал так делать. Потому что тем самым вы, как стартаперы, снимаете с себя ответственность за то, что может получиться. Ведь вы рискуете не своими деньгами, а чужими. Если и обращаться за инвестициями, то уже с четко проработанной стратегией, сильным наставником и 100 %-ной уверенностью в победе.

Мечта и страхи

Как я уже говорил, у каждого предпринимателя должна быть мечта. Это топливо, которое двигает его изнутри. Недаром слово «мотивация» происходит от латинского *movere*, что значит «двигаюсь сам». На старте бизнеса вы можете мечтать о чем угодно: заработать определенную сумму, стать лучшим предпринимателем в городе или даже в стране. Желание достичь мечты дает энергию, которую вы направляете на развитие дела.

Но в одиночку прийти к цели в бизнесе нереально. Поэтому вы нанимаете первых сотрудников. На данном этапе вы можете столкнуться с конфликтом интересов – ваша мечта может

быть неинтересна персоналу. Если вы просто хотите заработать миллионы долларов на личные нужды, люди за вами не пойдут. Зачем им вкладывать свои энергию, знания и время в ваш бизнес? Только чтобы вы становились богаче? Нет! Но если вы сделаете из вашей сокровенной цели мечту для команды – к вам потянутся. Энергию людям дадут глобальная цель и миссия, которую они разделяют. Например, в США из сотен инструментов управления в тройке наиболее мощных и популярных – миссия компании.

Предпринимателю следует мечтать по-крупному, с позиции бизнеса, спрашивая себя: «К чему должна прийти моя компания?» Если как человек вы еще мечтаете о машинах, домах и счетах в банке, то как владелец компании должны думать о сотрудниках. Мотивировать и подстегивать их амбиции, чтобы вместе развивать предприятие.

Двигателем бизнеса может выступать не только мечта, но и страх. Да, признаю, для кого-то он становится якорем. Из-за боязни неудачи люди не делают даже первый шаг по направлению к цели. Однако если вы обладаете еще одним важным качеством лидеров – умеете конвертировать страх в энергию, вам море будет по колено.

Принцип «страх = ресурс» хорошо показан в фильме «В погоне за счастьем». Главный герой, которого играет Уилл Смит, расстается с женой, лишается работы и жилья, боится, что не сможет в одиночку прокормить сына. Этот страх открывает в нем сверхресурсы. Он берет на себя больше ответственности, учится по ночам и работает по выходным. У него включается смелость – он звонит самым богатым людям из списка. А начинается все с того, что он решил себе мечтать и мыслить по-крупному – пройти собеседование и стажировку в одной из лучших компаний финансового сектора. Главный герой находит в себе силы бороться и в конечном итоге сквозь череду трудностей приходит к успеху и достатку.

Целой книги не хватит, чтобы перечислить все страхи, мешающие предпринимателям. Тем более у каждого они свои. Разобраться с ними поможет простое упражнение. Нарисуйте на листе бумаги три колонки и назовите их:

1. Страхи.
2. Вероятные последствия страхов.
3. Превентивные меры.

Честно ответьте себе на вопрос: «Чего я боюсь?» и запишите все страхи в первую колонку. Затем подумайте, какие возможны последствия, если все ваши страхи реализуются. Например: «Что произойдет, если от меня уйдет ключевой сотрудник?» Поверьте, чаще всего последствия не так страшны, как кажется на первый взгляд. В третьей колонке ответьте на вопрос: «Что я могу сделать, чтобы это предотвратить?»

В конце упражнения подумайте над вопросами: «Что случится, если я все-таки не пойду в бизнес?», «Как я буду себя чувствовать, если даже не попробую?» Уверен, после этого вы поймете, что страхи не так велики и самой большой ошибкой будет не открыть свое дело. Если страхи вас останавливают, значит, вы не готовы к предпринимательству.

Я сам пользовался этим упражнением, когда запускал новые бизнесы. Так, я открывал филиал тренинговой компании в Тюмени и боялся, что не найду специалистов нужной квалификации, которые усилят мою команду, потому что многие из них уезжают в Москву. Или что эксперты, которых я нашел, стоят слишком дорого. Но я настроил себя иначе: они заявляют о высокой зарплате не только мне, но и конкурентам. Просто в разных регионах разный зарплатный индекс, а рынок труда для всех одинаков. Значит, все мы в равных рыночных условиях.

В Казахстане я открывал компанию для поставки и обслуживания дизельных генераторов. Многие знакомые говорили мне: «Даже не начинай. У тебя заберут бизнес те, у кого есть связи с местной властью». Тогда это был основной страх моих знакомых, продиктованный условиями территории, где я начинал дело. Конечно, он не сбывался.

Я заметил, что в США все страхи, которые преследуют начинающих предпринимателей, резко обрываются простой мыслью: лучше проиграть, чем не попробовать. Считается, что

открыть стартап, прогореть и потерять деньги гораздо круче, чем не попытаться. И во многих ведущих американских вузах, например в Беркли и Стэнфорде, где мне повезло учиться, студентам прививают такое мышление: находишь идею, тестируешь ее на рынке, если не выстреливает – отказываешься от нее и ищешь другую. Если благодаря опросам клиентов и анализу рынка ты увидел, что идея несовершенна, и признал это, улучшил или даже отказался – тебе аплодируют и профессор, и группа. За смелость. Мне кажется, это правильная фишка. Думаю, бизнесменам постсоветского пространства порой очень не хватает такой западной ментальности.

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.