

Сергей Змеев

БИЗНЕС БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

Как получить реальную прибыль



УМНОЖАЯ

ХОЗЯИН  СУДЬБЫ

УСНЕХ



Сергей Змеев

**Бизнес без иллюзий. Как
получить реальную прибыль**

Серия «Сам себе психолог (Питер)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66719156

*Бизнес без иллюзий. Как получить реальную прибыль: Питер; СПб;
2020*

ISBN 978-5-4461-1635-5

Аннотация

Сергей Змеев – автор проектов «Хозяин Судьбы» и «Нейро Инсайдер». Автор более 50 обучающих программ в сфере личностного роста и финансовой грамотности. Эксперт психологии бизнеса, предприниматель, инвестор, рантье. Опыт в бизнесе с 1991 года.

«Я сам из бизнеса, и многое пришлось пройти за это время. Банки, кредиторы, фискальные органы, закрытие бизнесов, сложные партнеры, постоянное напряжение и необходимость принятия сильных, волевых и быстрых решений.

Да, были ситуации, в которых отчетливо понимаешь, что можешь потерять все, а это в том числе и годы, которые ты потратил в борьбе за материальные блага, и социальный статус... Но прилагая невероятные усилия, двигаешься вперед.

Бизнес для большинства – это деньги и успех. Благополучие и свобода. Возможность строить жизнь, как ты хочешь. Но за внешними атрибутами домов, машин и роскошной жизни есть еще закулисье. И часто оно совсем не радужно.

Бизнес – это образ жизни со всеми плюсами и минусами. А еще это система с огромным количеством правил и норм, законов и незримых нюансов».

Эта книга – пособие для предпринимателей. В ней изложены основные принципы построения и ведения собственного бизнеса. Она поможет начинающему предпринимателю грамотно выстроить работу и избежать критических ошибок, а тем, кто уже имеет опыт ведения бизнеса, оптимизировать процессы и процедуры своей компании и вывести ее на новый уровень.

Все переданные в книге знания основаны на многолетнем личном опыте автора в сфере бизнеса.

В формате PDF A4 сохранено издательское оформление.

Содержание

Введение. Освобождение от иллюзий	6
Глава 1. Ваша стартовая позиция, миссия и сценарии рождения бизнесов	25
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Сергей Змеев
Бизнес без иллюзий.
Как получить
реальную прибыль

© ООО Издательство «Питер», 2020

© Серия «Сам себе психолог», 2020

© Змеев С., 2020

Введение. Освобождение от иллюзий

Дорогой читатель, вероятно, это далеко не первая книга о создании и ведении бизнеса, которую вы прочли в поисках знаний, необходимых для реализации ваших замыслов. Зачастую книги о бизнесе либо написаны для академических целей и информация в них недостаточно близка к реалиям, либо повествуют о некоем успешном успехе и секретных секретах, формируя картину, опять же чуждую реальной. Подавляющее большинство таких книг написано авторами, далекими от бизнеса, и, к сожалению, относится скорее к художественному жанру, нежели является руководством к действию.

Эта книга – отражение моего многолетнего опыта в реальном бизнесе и тех знаний, которые я считаю основополагающими, критически необходимыми для любого предпринимателя. В ней нам придется иметь дело с резким контрастом между тем, как себе представляют бизнес многие предприниматели, в том числе только начинающие этот путь, и тем, чем он является и как работает на самом деле.

Чтобы добиться успеха в бизнесе, вам необходимо овладеть одним очень важным навыком, который, к сожалению, обычно отсутствует у предпринимателей-новичков.

Речь идет о реализме – восприятии жизни такой, какова она на самом деле, без иллюзий и неоправданно завышенных ожиданий. Поэтому, прежде чем мы перейдем к конкретным шагам по составлению вашего бизнес-плана, выполнению финансовых расчетов, поиску партнеров и финансирования, необходимо избавиться от ряда опасных иллюзий, которым подвержены многие из тех, кто начинает создание своего бизнеса.

Если этого не сделать, то бизнес-начинание может с высокой долей вероятности обернуться самой настоящей катастрофой.

Мы живем в России, стране с массой своих собственных тонкостей и нюансов. И первое, что нужно понять предпринимателю: не стоит ни идеализировать, ни демонизировать наше государство, налоговые органы, окружающих нас предпринимателей, наших наемных работников и потребителей.

Я привык воспринимать окружающий мир точно таким, каков он есть на самом деле, и знаю, как в условиях этой действительности создавать и развивать успешные бизнесы. Передача вам этого опыта, этих реальных знаний и инструментария и составляет самую главную задачу данной книги.

Начну не с воодушевляющих лозунгов, которые, возможно, многим так хотелось бы услышать, а с некоторых предостережений, сделаю «прививку» от иллюзий, если по-простому. Предостережения будут вам встречаться и далее по тексту, поэтому помните: каждая строчка написана исклю-

чительно в ваших интересах. Важно развить в себе навык работать с объективной реальностью, не пугаясь ее и не приукрашивая. И все предостережения направлены исключительно на то, чтобы уберечь вас от типичных ошибок, совершение которых регулярно приводит к банкротству всех тех, кто их допускает в своей предпринимательской деятельности.

Поэтому, готовя данную книгу, я принял решение: пусть лучше я жестко разрушу ваши иллюзии на страницах данной книги, чем это сделают с вами рынок и конкуренты в реальной жизни. Мои предупреждения и наставления, если, конечно, вы последуете им, сэкономят вам годы напряженных усилий и разочарований, сохранят нервную систему, позволят избежать финансовой катастрофы и помогут добиться успеха.

Бизнес – это прекрасное поле для вашей самореализации, развития вашей личности, достижения ваших жизненных целей и получения всех тех благ, о которых вы сегодня мечтаете. Но чтобы мечты стали реальностью, вы должны четко понимать, что и зачем делаете, и избавиться от распространенных заблуждений, самые опасные из которых следующие.

Иллюзия первая: стоит открыть бизнес – и деньги потекут рекой. Многие новички с чего-то взяли, что стоит им открыть собственный бизнес, как деньги сами посыплются в их карманы.

Во-первых (и я неоднократно подтверждаю это на страницах данной книги), успешным можно сделать далеко не всякий бизнес. Во-вторых, чтобы сделать успешным даже весьма перспективный бизнес, требуются время и немалые усилия.

Тот, кто ждет, что открытый вчера бизнес через неделю принесет миллионы рублей дохода, подобен тому, кто, посадив апельсиновое семечко в землю и притоптав его ногами, через неделю приходит на это место с мешками для сбора урожая в надежде нарвать «хотя бы» пару центнеров апельсинов.

Правда жизни: эффективный бизнес может приносить миллионы и десятки миллионов рублей прибыли, и даже больше. Но достигаются эти показатели отнюдь не сразу, а через определенное, иногда продолжительное, время при весьма серьезной и целенаправленной работе над их достижением.

Иллюзия вторая: бизнес = миллионы. Практически все, кто никогда не занимался предпринимательством, почему-то уверены, что между словом «бизнес» и числом «миллион» можно поставить знак равенства. Нет, бизнес не равен по умолчанию миллионам и миллиардам. Чаще всего «по умолчанию» большинство бизнесов равны круглому нулю, что становится очевидным при выполнении даже самых простых расчетов, но об этом мы поговорим в одной из следующих глав.

Нужно четко понимать соотношение бизнеса и денег. Бизнес – это потенциал, возможность создавать новые миры, формировать собственную реальность. Деньги же являются одновременно и кровью организма бизнеса, и основным продуктом правильного его развития.

Но в первую очередь деньги – это в буквальном смысле кровь бизнеса. Если в нем нет циркуляции этой «крови», то, как и любой организм, он обречен. Утверждение о том, что прибыль есть не столько абсолютная цель бизнеса, сколько необходимое условие его существования и выживания, – истинно на 100 %.

Правда жизни: далеко не каждый бизнес обладает потенциалом прибыли в миллионы рублей, и далеко не всегда такой потенциал удастся реализовать, даже если он действительно есть.

Иллюзия третья: фриланс – это форма предпринимательства. Многие действительно так считают, но у меня на этот счет другое мнение. Я не отношу фрилансеров к предпринимателям, и на страницах данной книги мы не будем рассматривать специфику фриланса и особенности достижения успеха в этой сфере деятельности.

Предпринимательство предполагает создание бизнес-систем, способных работать как минимум на 70–80 % без участия своего создателя. При фрилансе такое положение дел просто физически невозможно, так как всю необходимую работу должен выполнять сам фрилансер.

Правда жизни: фриланс не является предпринимательской деятельностью.

Иллюзия четвертая: «Мы создадим новый Apple или Facebook и станем миллиардерами!» Меня всегда умиляют новички бизнеса, которые уверены, что они станут новыми Гейтсами, Бренсонами, Цукербергами, стоит им лишь взяться за дело... Мне очень импонируют их энтузиазм и креативность в генерации новых бизнес-идей.

Но!!! Вероятность стать новым Биллом Гейтсом или Стивом Джобсом есть. Одна на миллиард.

Успех подобного стартапа зависит от целого ряда факторов.

Из них базовые:

- этого до вас никто не делал или отличия кардинальны (продукт/услуга является действительно уникальным);
- это необходимо людям, хотя они еще об этом не знают;
- исследования на фокус-группе показали, что этот товар/услуга действительно необходимы большому числу людей и они готовы приобрести его по вашей цене;
- вы детально проработали бизнес-план проекта;
- вы можете привлечь достаточное финансирование;
- вы сможете реализовать свой проект в сжатые сроки до того, как среда станет конкурентной;
- вы сможете защитить свой товар/услугу от пиратства;
- вы сможете упаковать и преподнести свой товар/услугу так, что действительно сформируете новый спрос на рынке.

Напомню, что оценка каждого показателя должна быть максимально приближенной к жизни – реальной. А реальные цифры, как известно, не лгут.

Отмечу, что если главный мотив начала собственного бизнеса заключается в том, чтобы накормить свою гордыню, то ничего хорошего из этого все равно не получится. Ослепленные гордыней и окрыленные непомерными проявлениями своего эго, новички бизнеса очень быстро гибнут в созданной ими же самими катастрофе. Расплата за подверженность данной иллюзии оказывается очень жестокой.

Правда жизни: прежде чем ставить целью создание «нового Apple» или «нового Facebook», заставьте себя спуститься с небес на землю и просчитать детальный бизнес-план проекта с реальными цифрами, без преувеличений. Максимально подробно изучите среду, проведите исследования на фокус-группах, просчитайте все возможные варианты развития событий. Удостоверьтесь, что то, что вы хотите предложить рынку, не является чем-то вроде золотого унитаза.

Иллюзия пятая: то, что есть «у них», досталось «им» незаслуженно, а ко мне мир несправедлив. Многих людей постоянно мучит вопрос: «Почему у других есть все, а у меня – ничего? Почему то или это “у того парня” есть, а у меня – нет?»

Краткий ответ на этот вопрос звучит так: подобное положение дел не случайно и так называемые удача и везение здесь, как правило, ни при чем.

Р. С. Мы, конечно же, не говорим здесь о завещаниях «от тетушки», богатых родителях и т. п., а, напомним, работаем с объективной реальностью.

Так вот, если кто-то имеет кучу денег, а вы, дорогой читатель, нет, это означает только одно: этот кто-то сделал для окружающего мира что-то такое, чего не сделали вы. И на этом заработал свою кучу денег. Не более того.

Если он едет на «Майбахе», а вы – на «неплохой малолитражке», значит, он дает миру то, чего не даете вы, и это что-то мир ценит настолько, что наградил его «Майбахом».

Все это абсолютно закономерно и никак не случайно.

В этом нет ни волшебной «удачи», ни «неуловимости» денег, ни «судьбы», ни «несправедливости мира» по отношению к вам лично. Все гораздо проще, хотя многие из нас и отказываются признавать эти простые и понятные вещи, ведь это очень болезненно для нашей гордыни.

ВАЖНЫЙ ПРИНЦИП:

Если другой человек имеет что-то такое, чего не имеете вы, это только потому, что он сделал что-то такое, чего не сделали вы.

Это вполне закономерные ход событий и положение вещей, не находите?

Правда жизни: вы имеете то, что имеете, а другие люди имеют то, что имеют они. И «заиметь» больше вы можете, только приложив определенные усилия.

Иллюзия шестая: «они» мне должны. Ошибка мно-

гих начинающих предпринимателей заключается в том, что они почему-то уверены: все им что-то должны...

На самом деле это совершенно не так.

Правда жизни: в мире бизнеса никто вам ничего не должен.

Иллюзия седьмая: богатейшие люди стали миллиардерами благодаря прибыли, приносимой их бизнесом. Нет сомнений в том, что в бизнесе можно и нужно зарабатывать реально большие деньги. Но вместе с тем хочу обратить ваше внимание на следующий факт: все богатейшие люди планеты, все олигархи и миллиардеры заработали свои состояния не столько на прибыли своих бизнесов, сколько на росте стоимости активов.

Иными словами, они создали и развивали компании, наращивали активы, которые благодаря прибыли и потенциалу роста существенно выросли в цене, и основную долю их состояния составил как раз не денежный поток созданных (или купленных) ими бизнесов, а рост стоимости бизнеса как актива. Зачастую благодаря выходу на IPO, когда компания осуществляет первичное размещение акций на бирже.

Правда жизни: миллиардные состояния зарабатываются на росте стоимости активов и размещении на бирже, а не только благодаря приносимой ими прибыли.

Иллюзия восьмая: главное – начать делать хоть что-то, и если продержаться достаточно долго – успех обязательно придет! Бизнес – вещь очень серьезная, в

определенном смысле циничная и безжалостная, и это нужно четко понимать. Он не терпит «заигрывания с судьбой» и дилетантства. Конечно, поддавшись романтизму, которым пропитаны тонны книг по «личностному росту», можно решить, что ты пойдешь напролом, всех победишь, все покоришь и завоюешь...

Но вот о чем говорят опыт и практика: идти напролом или пытаться «взять бизнес измором» можно в возрасте 20–25 лет, и то не факт... Начинающему же предпринимателю 35–40 лет и более целесообразно основывать свой проект на точных расчетах и тщательных исследованиях, потому что сил и времени на бездумные эксперименты может просто не хватить.

Правда жизни: грамотный предприниматель всегда начинает свой бизнес с тщательного планирования и аккуратных расчетов, не тратя время, силы и ресурсы на бездумные эксперименты, которых можно избежать с помощью простой арифметики и здравого смысла.

Иллюзия девятая: быть предпринимателем – легче и проще, нежели быть наемным работником. Лично для меня это действительно так. Бизнес, безусловно, надо любить горячо и искренне, именно как образ жизни, как образ мыслей. Без такой любви преуспеть в нем очень сложно, а в большинстве случаев просто невозможно.

Однако... здесь есть одно важное «но». Если ваша мотивация создания своего бизнеса заключается лишь в том, что

вам *просто надоело* быть наемным работником и вы решили *упростить и облегчить* свою жизнь, знайте: это абсурд.

В бизнесе не легче и не проще, чем в найме, а гораздо тяжелее и сложнее. Особенно на первых порах. Ответственности и рисков в бизнесе гораздо больше, поэтому тот, кто пытается «убежать» от ответственности и рисков в собственный бизнес, подобен тому, кто бежит по рельсам навстречу товарному поезду, спасаясь от катящейся на него дрезины.

Главная перемена, которая происходит в вашей жизни после того, как вы ушли из найма и занялись собственным бизнесом, заключается в том, что «доброе дяди», который отвечал за вас, мотивировал вас, давал вам задания, покрывал ваши ошибки и платил вам зарплату, рядом с вами больше нет.

Теперь таким дядей (или тетей) являетесь вы сами. Со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Другое дело, что, когда вы пройдете весь необходимый путь к успеху, выдержите все испытания и справитесь со всеми трудностями, полученные вами бонусы с лихвой окупят и перекроют все ваши жертвы и затраты, и вы поймете, что игра стоила свеч! Это правда.

Но вы должны отдавать себе отчет в следующем:

- а) что именно вы собираетесь делать и предпринимать;
- б) чего вам это будет стоить;
- в) зачем вам вообще все это нужно?

Я очень рекомендую вам четко сформулировать и запи-

сать ответы на бумаге. И это будет первый тест на то, настроены ли вы всерьез выполнять домашние задания из данной книги и способны ли приложить волевые усилия во имя достижения ваших целей. Потому что без развитой и постоянно используемой при принятии и реализации решений воли в бизнесе делать абсолютно нечего.

Если же у вас уже есть бизнес, вне зависимости от того, успешен он или нет, выполните другую разновидность данного упражнения. Задайте себе три вопроса:

- а) зачем и почему я создавал бизнес;
- б) зачем и почему я занимаюсь бизнесом сейчас;
- в) зачем и почему я буду делать это в будущем?

Ответы на эти вопросы запишите в три столбца таблицы (по одному столбцу на вопрос).

Про деньги, которые вы хотите заработать, пока ничего не пишете, денежной мотивации в этой таблице быть не должно, с ней мы будем работать немного позже.

Справитесь? Насколько вас хватит? Какое количество ответов вы сможете написать? Попробуйте, это очень мощная техника развития мотивации и поиска согласия с самим собой. Без такого согласия никакого успеха нам с вами не добиться.

Правда жизни: быть предпринимателем – гораздо сложнее и тяжелее, чем наемным работником с точки зрения ответственности и нагрузки. Именно поэтому успешные предприниматели зарабатывают гораздо больше и обладают го-

раздо большим количеством материальных и нематериальных благ, чем наемные работники.

Иллюзия десятая: знаменитые книги по бизнесу и успеху – истина в последней инстанции и незаменимые практические руководства. Скажем несколько слов и по поводу многообразной литературы по вопросам бизнеса, которой сегодня наполнены полки книжных магазинов и всевозможные сайты, посвященные «миллионам миллионным» и «успешному успеху».

Многие из этих книг действительно полезны, и в них можно найти важные правила и рекомендации, а также хорошие примеры того, как нужно и как не нужно поступать в своем бизнесе. Но вместе с тем для всей этой литературы характерен ряд проблем, на которые многие начинающие предприниматели не обращают никакого внимания.

Во-первых, секрет успеха заключается далеко не в знании каких-то тайных приемов и схем предпринимательской деятельности. Всевозможной литературы и обучающих материалов по бизнесу сегодня столько, что их не изучить и за несколько жизней. Поэтому, если бы дело было лишь в наличии информации о том, как правильно делать бизнес, каждый житель страны уже стал бы преуспевающим предпринимателем. Но этого не наблюдается. Значит, помимо знаний и информации для достижения успеха нужно что-то еще.

Путь поиска этого «чего-то еще» у каждого свой и всегда ведет через тернии изъязнов собственного мышления, через

преодоление ограничивающих убеждений и иллюзий к правильному образу мыслей и действий. А уже через эти практические действия – к достижению успеха.

Во-вторых, почти все такие книги и тренинги «успешного успеха» преподносят нам успех как некий «квантовый скачок» из нищего в миллиардеры. Понятно, почему они предпочитают такой подход: им нужна зрелищность для привлечения внимания. Подобные истории продаются с книжных полок лучше всего. Они показывают те картины, которые хочет видеть публика. В противном случае эти тренинги и книги просто никто не станет покупать.

По моему опыту реальной жизни и реального бизнеса, никаких «квантовых скачков» не бывает. Особенно сразу и на первом этапе. Успех в бизнесе – это не «квантовый скачок», это результат долгой, упорной, хорошо спланированной и тщательно проделанной работы. И чем больше достигнутый успех, тем усерднее была проделана работа, тем детальнее все шаги и тонкости были спланированы, рассчитаны и подготовлены.

Говоря откровенно, в бесконечном чтении большого количества «вдохновляющих книг об успешном успехе» особого смысла нет. Если вы любите этот жанр и никак не можете без него обойтись, выберите себе две-три «настольные» книги для поддержания мотивации и ими ограничьтесь. И время, отведенное вами для предпринимательской деятельности, рекомендую расходовать не на чтение подобных книг,

а на изучение рынка, анализ конкурентной среды, генерацию идей бизнеса и их расчет, проведение переговоров с нужными людьми.

В-третьих, абсолютному большинству предпринимателей нет никакого смысла тратить время и силы на длительное изучение книг и учебных материалов по программе МВА. Эти книги и материалы адресованы не начинающим бизнесменам, а управленцам крупных корпораций с миллионными и миллиардными оборотами и тысячами сотрудников в штатном расписании.

Конечно, программы МВА помогают наладить бизнес-процессы в крупной компании, формализовать структуру, должностные обязанности каждого работника, взаимоотношения звеньев системы бизнеса и т. д. Но до тех пор, пока ваша компания не стала гигантской корпорацией, не забивайте себе этим голову, лучше займитесь изучением и внедрением тех инструментов работы, которые принесут результат в вашем конкретном случае!

Поверьте, сейчас перед вами стоит масса других задач, которые нужно срочно решать, причем решаются они иначе, чем предлагают методики и инструменты МВА.

Но хорошие и полезные книги, безусловно, встречаются, и если уметь их читать и применять полученные знания, действительно будет результат.

К примеру, Дональд Трамп – он, безусловно, талантлив как коммерсант. В одной из его книг я прочитал о том, как

он решал вопрос с банками, когда его личный долг составлял более 9 миллиардов долларов. Это очень интересная история, о которой любители «квантовых скачков» предпочли бы не знать, потому что она идет вразрез с их представлениями о том, как работает бизнес.

Это было в начале 90-х годов, когда на рынке недвижимости Нью-Йорка разразился ужасный кризис. Трамп был должен огромные деньги сорока (!) банкам. Как он вышел из этой ситуации?

Во-первых, не стал ни от кого прятаться, потому что попытки скрываться от кредиторов – самое глупое, что можно сделать в подобной проблемной ситуации.

Трамп собрал всех банкиров на общее совещание и разговаривал с ними достаточно жестко, но конструктивно. Он доходчиво объяснил им, что в данный момент они могут уничтожить его бизнес, объявив его банкротом, но при этом потеряют вложенные деньги. И предложил им другой вариант: они дают ему дополнительные кредиты, и он согласно разработанному и представленному плану вытаскивает ситуацию. В итоге возвращаются и новые, и старые кредиты с отличными процентами.

Банкиры долго шумели и возмущались, но в итоге согласились. Остальное – достояние истории.

Все это напомнило мне одну из похожих ситуаций в моей жизни. Конечно, я был должен не миллиарды долларов, а миллионы, и банков у меня было не сорок, а существен-

но меньше, а реально плохие отношения сложились только с двумя банками... И я прошел эту ситуацию точно таким же образом, поставив банкам жесткие условия, и вспоминал в этот момент историю Трампа. У меня в итоге тоже все закончилось хорошо.

Главный вывод – никогда не прячьтесь в сложных ситуациях, разрабатывайте и предлагайте конструктивное решение возникшей проблемы. Не забывайте о том, что те же кредиторы крайне заинтересованы в том, чтобы вернуть назад свои деньги (если, конечно, вы не нанесли им какую-нибудь смертельную обиду).

Вообще, тема прохождения кризисов очень интересна. Помню, что Трамп писал и о том, что многие «друзья» от него тогда отвернулись, а потом, когда он снова оказался «на коне», вновь попытались с ним «дружить»... Все, что он в этой связи описывал, – тоже чистая правда. Согласен с ним полностью: кризис очень хорошо показывает, кто есть кто на самом деле.

Еще рекомендую вам прочитать книгу Роберта Кийосаки «Прежде чем начать свой бизнес». Она известна гораздо меньше, чем «Богатый папа, бедный папа», но полезнее для тех, кто желает стремительно нырнуть в океан бизнеса.

Есть и другие полезные книги, но сначала я все же рекомендую вам внимательно дочитать ту, которую вы сейчас держите в руках. После этого, возможно, огромное число из запланированных к прочтению томов вам просто не понадо-

бится. Или вы прочтете их с другим акцентом.

Правда жизни: читать книги по достижению успеха в бизнесе нужно осторожно и осмотрительно. «Квантовых скачков» в бизнесе «вдруг» не бывает, а то, что со стороны выглядит как «квантовый скачок», является плодом долгой, упорной и хорошо спланированной работы.

Таковы самые распространенные и опасные иллюзии, связанные с успехом в бизнесе. Конечно, на самом деле их существует гораздо больше, но если вы разберетесь хотя бы с перечисленными, остальные отпадут сами собой.

Домашнее задание:

1. Выполните упражнение. Очень важно дать письменные ответы на эти вопросы.

2. Определите, каким иллюзиям из приведенного в главе списка вы подвержены, и попытайтесь вспомнить, откуда они взялись в вашем представлении о мире бизнеса. Будьте честны с самим собой, это очень важно.

Чем скорее вы это сделаете, тем проще вам будет добиться успеха в бизнесе. Конечно, одним днем изгладить эти заблуждения и их последствия из своей головы и своего сердца может не получиться, но сейчас вы должны хотя бы понять умом, что все это – не более чем опасные иллюзии. А затем выполнять все нужные действия по созданию и развитию своего бизнеса как предприниматель, совершенно освобо-

дившийся от этих заблуждений! Ведь практический результат достигается только через активные действия, а не благодаря чтению книги.

Как метко заметил Наполеон Хилл:

Мастерство приходит только с практикой и не может появиться только в ходе чтения инструкций.

Глава 1. Ваша стартовая позиция, миссия и сценарии рождения бизнесов

У каждого читателя данной книги своя стартовая позиция. Кто-то из вас только подумывает о том, чтобы создать собственный бизнес. Кто-то уже пробовал перейти из разряда наемных работников в разряд предпринимателей, у одних это получилось, другим пришлось возвращаться на свое исходное рабочее место или искать новое. Кто-то уже является собственником бизнеса и, если дела в нем идут не очень хорошо, желает узнать, как их улучшить с помощью сведений, почерпнутых в данной книге, а если бизнес успешен – достичь гораздо большего.

Цель этой книги – дать каждому максимум полезной и важной информации о бизнесе. Поэтому, какова бы ни была ваша текущая ситуация, вы обязательно найдете на страницах книги ответы на волнующие вас вопросы.

Преуспеть в бизнесе – абсолютно реальная задача, сильная любому целеустремленному и дисциплинированному человеку. Достичь всего того, что может дать бизнес, в частности обладания капиталами, дачами, машинами, яхтами и прочими атрибутами «красивой жизни», – вполне вам по силам. Единственное условие заключается в том, чтобы

вы относились к своему успеху как к серьезной и важной для вас цели, достижение которой нужно спланировать и над достижением которой нужно усердно работать, постоянно продвигаясь вперед, шаг за шагом, несмотря ни на какие преграды.

Если же относиться ко всему тому, что вы задумали, как к воздушным замкам, которые «в один прекрасный момент» непонятным образом должны «трансформироваться» в вашу реальность, – ничего не получится, ничего не произойдет. Для создания успешного бизнеса одной «силы мысли» и «мечты» недостаточно. Нужно подкреплять их расчетами, тщательным планированием и конкретными действиями!

Впрочем, полагаю, что на протяжении своей жизни вы уже неоднократно в этом убеждались.

Бизнес – это одна из форм реализации собственного потенциала и собственной свободы, которой обладает каждая личность. Именно в этом его глубинная суть. Все остальное – деньги, машины, квартиры, дачи, виллы, яхты и прочая атрибутика, ради которой многие начинают создавать свои бизнесы, – лишь побочные продукты и инструменты реализации своего потенциала, а ни в коем случае не конечная цель бытия предпринимателя.

Говоря словами известной метафоры, предприниматель ест, чтобы жить и создавать бизнесы, а не живет и создает бизнесы, чтобы есть!

Чтобы добиться успеха в бизнесе, вам нужны, по сути,

всего две вещи: а) знание и понимание методологии и б) необходимые навыки. Все остальное является лишь продуктом сочетания этих двух важнейших составляемых. Объяснению методологии и посвящена данная книга, а навыки вы должны приобрести в ходе практической реализации всего того, что узнаете на ее страницах.

Первое, что нам следует сделать, заключается в определении вашей текущей стартовой позиции. Дело в том, что шаги, с которых нужно начинать создание своего бизнеса, зависят от того, в какой именно ситуации вы сейчас находитесь, каковы ваши цели и что конкретно вами движет. Человек, который начинает свой бизнес потому, что не может устроиться на работу, должен действовать одним образом, топ-менеджер, «дозревший» до создания своего бизнеса, – другим, работник среднего или нижнего звена – третьим и т. д.

Стартовая позиция 1. Наемный работник «устал» трудиться в найме и хочет стать предпринимателем. Здесь мы имеем в виду работников нижнего и среднего звена, потому что топ-менеджеры, желающие создать свой бизнес, представляют собой совершенно особую категорию, которую мы рассмотрим отдельно.

Когда меня спрашивают, что нужно сделать в первую очередь, «переквалифицировавшись» из работника найма в предпринимателя, мой ответ неизменен: перестроить свое мышление! Невозможно стать эффективным предпринимателем, действуя в рамках мышления наемного сотрудника.

Физически невозможно.

Первое: вспомнив суть иллюзии номер девять, подчеркнем еще раз, что, уходя из найма в собственный бизнес, вы меняете одну реальность на другую реальность, которая имеет не только свои плюсы, но и минусы. Это не миграция из «плохой жизни» в «хорошую». Ваш уровень ответственности за все то, что происходит с вами и со всеми остальными людьми, которые окажутся вовлечены в сферу вашего бизнеса, резко возрастает по сравнению с предыдущим уровнем.

Второе: любой наемный работник всегда наблюдает функционирование своей компании, в которой трудится, «снаружи», даже не догадываясь, что происходит у нее «внутри». Он, как правило, считает, что компанией управляют очень недалекие люди, которые не замечают очевидных вещей, неправильно расходуют деньги, принимают ошибочные решения... При этом, конечно, он-то прекрасно знает, как и что нужно делать, ему бы в руководящее кресло, вот тогда бы он всем показал и наладил дела!

Но когда человек с таким мышлением создает свой бизнес и оказывается в кресле руководителя, его реальность не становится лучше. «Вдруг» выясняется, что его снова никто не понимает, сотрудники ведут себя совсем не так, как должны, законы в государстве слишком суровые, а партнеры – алчные и глупые людишки...

Причина проста: менять декорации бесполезно. Если вы, покинув наем, желаете стать успешным предпринимателем,

вам нужно избавляться от мышления наемного работника и развивать в себе мышление бизнесмена!

Что конкретно нужно изменить в своем мышлении? На самом деле очень многое, а для начала я бы обратил ваше внимание на следующую разницу между тем, как мыслит наемный сотрудник и предприниматель:

1. Наемный работник всегда стремится к стабильности и предсказуемости, потому что именно эти факторы составляют основу его зоны комфорта. Зона комфорта предпринимателя – принципиально другая. Людям бизнеса нравится все время открывать для себя что-то новое, ставить захватывающие эксперименты, постоянно бросать себе новый вызов, принимать его и работать над тем, чтобы добиться целей, которые окружающие люди считают невозможными.

2. Идеал работника найма заключается в том, чтобы стремиться получить как можно больше денег и других благ, затрачивая на это как можно меньше усилий. Предприниматель же буквально не может усидеть на месте. У него словно что-то постоянно «зудит», ему нужно все время двигаться, непрерывно делать последовательные шаги в направлении поставленных целей, выполнять новые расчеты, разрабатывать комбинации, ставить предпринимательские эксперименты.

Он весь – импульс движения, и во время доминирования в мотивации этого импульса архетип Хранителя¹ обычно вы-

¹ Подробнее об архетипах см. в книге С. Ю. Змеева «Как принимать решения

ражен слабо. Это прямая противоположность тяге к стабильности и предсказуемости, которая так характерна для типичного наемника.

3. В устах наемного работника и предпринимателя знакомая всем до боли фраза «У меня сейчас нет денег» имеет совершенно разный смысл.

Когда предприниматель говорит, что у него нет денег, он имеет в виду отсутствие денег на предметы роскоши и излишнее потребление. На развитие же бизнеса и на новые предпринимательские эксперименты у нормального коммерсанта деньги есть всегда. В устах же наемника фраза «У меня нет денег» означает полностью пустые карманы, потому что наемный работник тратит на личное потребление все, что зарабатывает, ничего обычно не откладывая и ни во что не инвестируя. А порой суммы его потребительских расходов превышают доходы за счет взятых на личные цели кредитов.

4. Предприниматель всегда мыслит системно, тогда как в мышлении наемного работника зачастую преобладают хаотичное блуждание мыслей и случайное «перескакивание» с одной картины мира на другую.

Предпринимателю интересно выстраивать системные процессы, которые работают как хорошо отлаженный и отлично смазанный механизм, формируют ресурсы и приносят деньги. Строго говоря, в изобретении, разработке и созда-

нии подобных систем и заключается вся суть бизнеса. Голова же наемного работника, как правило, занята в основном тем, что он будет делать сегодня после работы, какой посмотрит фильм, к кому сходит в гости, сколько выпьет пива (и какого именно) и т. д. Бизнес-системы ему не нужны, потому что, с одной стороны, это для него лишнее умственное напряжение, с другой – они находятся просто за пределами его сферы интересов.

ВАЖНЫЙ ПРИНЦИП:

Бизнес – это в первую очередь продукт системного мышления. Наличие такого типа мышления является обязательным условием успеха в предпринимательской деятельности.

Я глубоко убежден, что мышление предпринимателя формируется исключительно посредством непрерывного поиска, расчета и реализации бизнес-идей, которые как возникают в его голове, так и приходят к нему извне. Как этому научиться? Единственный способ сделать это – заняться поиском, расчетом, планированием и реализацией воплощения приходящих вам в голову идей бизнеса! Другого пути нет.

5. Наемный работник обычно живет сегодняшним днем, в лучшем случае – завтрашним, делая сбережения «на черный день», тогда как предприниматель обладает долгосрочным видением. Цель наемника – обеспечить свое существование и потребление, а цель предпринимателя – реализовать свою идею, воплощение которой на практике он обычно представ-

ляет себе довольно четко, ложась спать и просыпаясь с картиной достигнутой цели перед глазами.

Абсолютное большинство финансовых целей, которые ставит перед собой наемный работник, носят краткосрочный потребительский характер, за исключением ипотеки и других кредитов, подавляющее же большинство целей предпринимателя – долгосрочные.

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО:

Каждый предприниматель должен мыслить еще и как инвестор. Такого рода мышление заключается в том, что бизнесмен подходит к использованию своего времени и своих ресурсов как к инвестиции, целью которой является получение определенного результата. Плюс к этому предприниматель хеджирует свои риски, делает прогнозы и принимает в соответствии с ними нужные решения.

Это является обязательным для достижения успеха, потому что тот предприниматель, который не развивает в себе данный тип мышления, обычно замыкается в рамках своего проекта и ничего другого вокруг себя не видит, от него ускользает видение перспективы. Он не просчитывает свои действия на шаг вперед, перестает следить за динамикой конкурентной среды, и вся его деятельность очень быстро скатывается лишь к реагированию на окружающие события, которые словно специально становятся все более и более негативными.

Такие предприниматели очень быстро теряют контроль над происходящим, начинают работать без сна и выходных. Мне бы очень не хотелось, чтобы что-то подобное произошло с вами! Поэтому развивайте в себе еще и мышление инвестора как в отношении зарабатываемых вами денег, так и в отношении других ваших ресурсов.

Достаточно часто меня спрашивают о том, можно ли стать инвестором сразу из наемного работника или обязательно сначала открыть свой бизнес и пройти этап предпринимательства? Для того чтобы стать инвестором, иметь опыт в бизнесе вовсе не обязательно. Мне известно множество примеров, когда высокооплачиваемые топ-менеджеры на часть своих доходов приобретали активы, занимались инвестированием своих свободных средств, а когда дела в этой сфере у них налаживались, увольнялись и жили на доходы от своих инвестиций.

Ни один из них не является предпринимателем ни по духу, ни по стилю мышления. И я бы категорически не рекомендовал ни одному из них заниматься бизнесом. Так что прямой путь в инвесторы из наемников вполне возможен, главное, чтобы у вас было что инвестировать.

Еще один вопрос, который мне нередко задают, звучит так: можно ли *совмещать* работу по найму с созданием и развитием собственного бизнеса? Да, это возможно, и в свое время немалое число собственных бизнесов я создавал и развивал именно так, параллельно работая по найму, и не

просто работая, а буквально не имея на бизнес времени.

Честно скажу, работать в найме и одновременно делать бизнес очень непросто, и не только из-за нехватки времени и сил. Приходится постоянно переключаться между типами мышления, плюс к этому, если работодатель узнает о том, что у вас есть еще и собственный бизнес в смежной области, вас могут запросто уволить.

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО:

Терпеть «сотрудника-бизнесмена» начальники обычно согласны лишь тогда, когда он вносит реально неоценимый вклад в общее дело компании, в которой трудится.

6. Предприниматели постоянно думают о том, как заработать деньги, тогда как наемные работники – о том, как их потратить. Поэтому если вы собираетесь создать свой бизнес лишь для того, чтобы у вас была возможность больше тратить, вы не сможете уйти от потребительского мышления и тем самым лишаете себя шансов на успех в бизнесе.

7. Наемный работник обычно руководствуется в своих действиях «мотивацией от», тогда как основа мотивации предпринимателя – это «мотивация к».

Мотивация «от» (ее наемники любят выражать словами «достало», «надоело», «не хочу больше...», «не могу больше...» и пр.) на самом деле очень слабая, и в качестве движущей силы предпринимателя обычно ничего не стоит. Эта мотивация достаточна для того, чтобы сменить работу, сме-

нить начальство и коллектив, но для того, чтобы создать собственный эффективный бизнес, она абсолютно не годится.

Типичные проявления «мотивации от» выглядят следующим образом: наемники обиженно покидают компанию и закупают собственный бизнес, чтобы «всем показать, как им будет плохо без меня». Как бы цинично это ни звучало, без такого работника дела в компании будут как минимум не хуже, а, как правило, даже лучше, чем с его нытьем, которое уже давно надоело работодателю, втайне радующемуся его уходу.

Незаменимых людей на самом деле нет, и это каждый наемный работник должен понимать четко и ясно. Покидать свое рабочее место, руководствуясь такой мотивацией, – это как в поговорке: «Отморожу уши назло бабушке».

Должны понимать это и владельцы компаний. Незаменимых людей в правильно налаженном бизнесе не бывает. Поэтому если сотрудник у вас работает неэффективно, не стоит держать его в компании только потому, что он – хороший парень или хорошая девушка. Замените его, и чем быстрее вы это сделаете, тем и ему, и вам будет лучше.

Как мы уже неоднократно упоминали, для создания успешного бизнеса требуются расчет, планирование, дисциплина, постановка целей и неуклонное продвижение к ним. На мотивации «от» устоять в бурном океане бизнеса и решить все эти задачи не получится. Нужно четкое видение будущего успеха, подкрепленное анализом и расчетами, ну-

жен постоянный импульс движения, а он возможен только в том случае, если вами движет «мотивация к».

Чтобы реализовать бизнес-идею, нужна бизнес-идея. Чтобы работать над достижением цели, нужна четко поставленная цель. Чтобы выполнить план, нужно его правильно составить. Без «мотивации к» тут не обойтись, и вы должны ее в себе развивать с помощью разработки и детализации своего видения, постоянного наблюдения за конкурентной средой, выполнением расчетов и с помощью вашей «путеводной звезды», о которой мы поговорим чуть ниже.

К сожалению, бывают случаи, когда наемный работник превращается в «горе-предпринимателя». Бизнесы таких людей требуют от них гораздо больше сил и времени, чем работа по найму, и при этом приносят меньше денег на протяжении очень многих лет без всякой перспективы улучшения ситуации. Лично я не вижу смысла в таких бизнесах, и, по моему убеждению, лучше бы этим людям оставаться наемными работниками – они и времени бы уделяли работе меньше, и зарабатывали бы больше.

Чтобы такого не случилось с вами – тщательнее выполняйте все необходимые начальные расчеты и никогда не упускайте из виду своих конечных целей, ради которых создавался бизнес.

Стартовая позиция 2. Высокооплачиваемый топ-менеджер решил уволиться из своей компании и открыть собственное дело. По сути, топ-менеджер также

является работником найма, пусть и высокооплачиваемым и с большим количеством полномочий. У этого уровня работников мышление построено совершенно не так, как у сотрудников среднего и низшего звена (собственно, почему все они и занимают свои должности), но с переходом в статус предпринимателя им тоже необходимо серьезно перестроить свой образ мыслей и образ действий.

Много лет назад, когда я только начинал свою консультационную практику, ко мне приходили за советом различные топ-менеджеры, которые, задумав уйти из своей компании и открыть собственный бизнес, никак не решались реализовать свои планы на протяжении долгого времени. Они хотели знать, почему так происходит и что им мешает взяться за реализацию своей идеи немедленно. Я был для них советчиком весьма референтным, потому что на тот момент уже достаточно долго умудрялся одновременно вести и несколько своих бизнесов, и параллельно работать топ-менеджером то в одной, то в другой компании.

(Многие до сих пор не понимают, как такое вообще возможно. Раскрою секрет: это возможно при наличии: а) хорошей личной эффективности – чтобы все успевать, и б) хороших результатов вашей работы для компании, чтобы вас не сняли с должности, – потому что руководство редко относится снисходительно, когда его топ-менеджер параллельно работе ведет собственные бизнесы.)

Подыскивая правильные формулировки ответа на инте-

ресующий приходивших ко мне «топов» вопрос, я долгое время размышлял, на какой метафоре лучше всего объяснять им переход в предпринимательство. Наконец, сложился очень хороший и яркий образ, одновременно ставший тестом на готовность топ-менеджера к такому переходу, и прямо сейчас у вас есть возможность этот тест пройти.

Это идеальный тест для всех топ-менеджеров, кто до сих пор «планирует», «хочет» и «собирается», но пока еще не решился. Впрочем, он подойдет и для абсолютного большинства работников найма, трудящихся на не столь высоких должностях.

Представьте себе, что вы находитесь в клетке. Клетка, как бы иронично это ни звучало, – достаточно точный образ положения любого наемного работника, особенно высокооплачиваемого, который уперся головой в некий «потолок» и желает расти дальше, которому уже не интересно текущее положение дел.

Это клетка, пусть и золотая.

Любая клетка выполняет две функции. С одной стороны, она, безусловно, ограничивает наш рост изнутри. Но с другой стороны (и как раз об этом многие не задумываются), она и защищает от всех «вредных воздействий» снаружи.

Пятого и двадцать пятого числа каждого месяца в клетке открывается дверка и хорошо знакомая рука насыпает вам в миску корм. Эту руку вы давно ненавидите, и корм вам опротивел, и клетка давит... С этим образом соглашаются

практически все консультируемые, подчеркивая, как я хорошо их понимаю и насколько яркий образ возникает в воображении.

Из клетки так хочется на волю, туда, где нет никаких ограничений и царит полная свобода! Тогда я спрашиваю консультируемого: «Ну что, открываем клетку и выпускаем тебя на волю?» «Да!!!» – воодушевленно восклицает мой собеседник.

Что ж, откроем дверцу клетки нараспашку! Но сначала... давайте подумаем, а что находится снаружи, за ее пределами?

В самой клетке для вас все понятно, знакомо и предсказуемо. Вы знаете расположение всех жердочек, шаг решетки и диаметр ее прутьев, время и дату открытия дверки и засыпки корма и все остальное. А что находится за ее пределами? Абсолютная свобода? Именно она.

Но в чем конкретно она для вас заключается? А вот это для моего собеседника абсолютно неизвестно.

С текущей ситуацией все ясно. Есть рабочий день, расписание, должностные инструкции, понятно, что именно нужно делать и перед кем отчитываться. Есть коллеги, взаимоотношения с ними. Одним словом, есть понятная и знакомая система.

А когда вы выходите из клетки «на волю», куда вы попадаете? Что находится за пределами клетки? Что нужно там делать? Куда идти? С кем взаимодействовать? Полный туман.

Ничего не ясно. Такое впечатление, что там ничего нет. Мы знаем, что там есть система, но она нам совершенно непонятна. Там нет никакого комфорта, никакой безопасности, и 5-го и 25-го числа каждого месяца никто вам корма в миску уже не насыплет.

На этой стадии разговора у консультируемого появляется страх в глазах.

Если все же представить, что может ожидать его за пределами клетки, возникает образ сытой холеной домашней болонки, которая внезапно оказалась на улице, где живут и хозяйничают дворовые собаки. Их много, и в отличие от болонки из клетки, они привыкли жить на улице, для них эта улица с ее жестокими правилами и законами – родной дом.

Они умеют постоять за себя и привыкли рвать на куски все, что стоит на их пути и мешает достижению цели. Они приучены и к тому, что в любой момент рвать на куски могут начать их самих, и они умеют обороняться. Они способны выживать в любых условиях.

Как бы иронично это ни звучало, но успешный топ-менеджер часто очень похож на ту самую болонку. Предприниматель же – это дворняжка, вся в шрамах, зарубцевавшихся ранах, порой голодная, но абсолютно свободная, умеющая выживать в любой ситуации и четко знающая, куда она пробивается и зачем ей это нужно.

Чем все это обычно заканчивается? Как правило, через несколько месяцев после выхода из своей золотой клетки

(когда заканчиваются наличные деньги и сбережения) человек начинает искать себе... новую клетку! И совершенно не факт, что эта новая клетка будет лучше предыдущей, из которой он с таким воодушевлением сбежал, полный мечтаний и надежд.

Ключевой момент здесь заключается в следующем: понятно, что вы устали работать «на дядю», что ваше руководство не развивает компанию, что вас не понимают и недооценивают, что начальники – тупые, вам все это надоело и поэтому вы хотите создать свой бизнес, чтобы сделать такую компанию, которая отвечает вашему представлению об идеале. Но все это – типичные амбиции типичных наемных сотрудников, которые не знают ничего, кроме своей клетки, и думают, что они невообразимо востребованные и уникальные.

Лично я как собственник со своими менеджерами поступал очень просто. Всем, кто жаждал свободы, я говорил, что не держу их. Коль скоро их начал увлекать ветер перемен, они могут уйти от меня в свободное плавание. И «если что», то в течение трех месяцев после увольнения я готов буду взять их обратно, но с условием: в течение следующих трех месяцев они не будут получать полную оплату. Да, будут снова работать у меня, но в течение первых трех месяцев – за мизер, почти бесплатно.

Некоторые уходили, но большинство из них очень быстро возвращались, причем были готовы отработать за свою ошибку без зарплаты и три, и четыре, и пять месяцев – лишь

бы я взял их обратно. Почему? Думаю, вы это и сами понимаете.

Чтобы превратиться из успешного топ-менеджера в успешного предпринимателя, одних амбиций недостаточно. Да, вам вполне по силам это превращение, но с условием. У вас должно быть точное и четкое видение и понимание того, что и как вы будете делать за пределами клетки. К чему вы идете? Во имя чего вы туда идете? На что вы готовы пойти и через что вы готовы пройти ради этого?

Стартовая позиция 3. Человек, не сумевший найти себе рабочего места по душе, создает собственный бизнес, чтобы самому организовать себе рабочее место в соответствии со своим идеалом. Это, с моей точки зрения, самый красивый вариант создания бизнеса. Именно красивый, потому что эффективно выстраиваемый бизнес всегда несет в себе и эстетическую красоту, а бизнес, возникающий из такой мотивации, – тем более! При этом напомню, что если в основе такого стартапа лежит некий процесс производства, предприниматель должен в нем разбираться от и до. Знать все детали и нюансы.

Зачастую такая потребность возникает у творческих людей. Но для успеха такого предприятия им необходимо иметь в команде грамотного управленца, который будет вести все рутинные бизнес-процессы.

Стартовая позиция 4. Семья на «семейном совете» решила заняться семейным бизнесом. На первый взгляд

может показаться, что это очень хорошая стартовая позиция, при которой за дело беретесь не только вы, но и близкие люди.

Но в реальной жизни все несколько сложнее. Создавать и развивать семейный бизнес – очень непростая задача. Вы должны понимать, что семейный бизнес, обладая рядом несомненных преимуществ, при этом не лишен и массы серьезных недостатков. Мы обязательно коснемся вопросов семейного бизнеса в следующих главах.

Стартовая позиция 5. Вы уже являетесь собственником бизнеса (бизнесов). Очевидно, что вы взяли в руки эту книгу либо для того, чтобы поправить свои дела, если они идут не очень хорошо, либо добиться гораздо большего в том случае, когда ваш бизнес процветает.

Если вы на данный момент свободны от иллюзий, развеянных ранее, и вам чужд образ мыслей наемного работника, все, что вам нужно сделать – использовать методики, описанные в дальнейших главах либо для поиска источников проблем вашего бизнеса и путей их решения, либо для генерации и внедрения новых идей, которые выведут ваш бизнес на новый уровень.

Идентифицировав вашу стартовую позицию, необходимо перейти к вопросам мотивации, потому что без нее вы не сможете ни получить начальный импульс движения, ни поддерживать это движение на протяжении всего вашего пути к успеху, который обычно оказывается весьма непростым и

зачастую неблизким.

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ:

Для достижения успеха в бизнесе нужна личная «путеводная звезда», которая будет вам одновременно и светить, и указывать путь, и тянуть вперед, и подталкивать сзади. Если у вас до настоящего времени нет такой звезды – зажгите ее на своем небосклоне сегодня же и начинайте следовать за нею!

В этой связи нам не избежать разговора о таком модном сегодня идейном клише, как «миссия бизнеса» или «смысл бизнеса». Парадокс заключается в том, что нужная нам «путеводная звезда» и то, что принято именовать «миссией бизнеса», обычно являются совершенно разными вещами.

Самой эффективной «путеводной звездой» чаще всего является **личная** цель предпринимателя, то, что нужно от создаваемого бизнеса *ему лично*. Миссия же предполагает удовлетворение интересов кого-то другого, но не самого собственника компании. Разница очевидна.

Поэтому, чтобы найти вашу личную путеводную звезду, ответьте себе на следующий вопрос: чего хотите от создаваемого бизнеса лично вы? Ради чего вы готовы перестраивать свое мышление, упорно работать над решением возникающих задач, справляться со сложными проблемами, которые вам обязательно встретятся, отказывать себе в сиюминутных удовольствиях для достижения долгосрочных целей?

Что вам нужно от создаваемого бизнеса для себя лично, а не для кого-то другого? И зачем это вам (именно вам, а не кому-то другому)?

Ответив на эти вопросы, вы найдете свою «путеводную звезду». Отыскав ее, сформируйте для себя картину вашего долгосрочного видения успеха (что с вами будет лет через десять), среднесрочного (три года) и краткосрочного (в ближайший год). Этим вы существенно усилите мотивационный эффект «путеводной звезды».

Что же касается вопроса о том, в чем миссия и высший смысл существования вашего бизнеса, то он действительно сегодня звучит на занятиях в любой бизнес-школе и рассматривается на страницах практически любого учебника по бизнесу. Авторы и тренеры любят жонглировать понятиями «смысл», «структура», «команда», «миссия» и их различными сочетаниями.

Но вот что интересно: обобщая свой более чем 20-летний опыт бизнеса, я обнаружил, что далеко не все успешные предприниматели определяют для своего бизнеса некую высшую миссию. Многие вообще не задумываются ни о какой миссии и даже никогда не слышали такого понятия. Таким образом, в реальной практике пресловутая «миссия» присутствует далеко не всегда.

Почему?

Дело в том, что бизнесы бывают очень разные. Мы можем рассматривать бизнес как спекуляцию, когда предпринима-

тель видит незанятую нишу рынка, отличную возможность заработать в ней деньги, входит в нее и развивает свой бизнес. Далее он выполняет в своем бизнесе ряд операций, зарабатывает деньги и уходит из ниши, когда ее потенциал начинает иссякать.

При этом предприниматель не преследует целей спасти мир, сделать нашу планету лучше, «причинить добро» как можно большему числу людей. Он находится в позиции наблюдателя, почему и называется «спекулянтom»: от латинского *speculatio* – «созерцание, наблюдение, умозрение». И не испытывает потребности в какой-либо миссии.

Я совершенно точно знаю, что люди, которые торгуют китайскими тапочками и вьетнамскими одеялами, не особо задумываются над тем, насколько лучше и прекраснее станет окружающий мир, когда они привезут в Россию свои контейнеры и распродадут их содержимое.

Они просто видят рыночную потребность, считают себестоимость и выручку и делают то, что задумали.

И это – самый настоящий бизнес. Разве нет?

Вывод из сказанного прост: высокая миссия необходима в бизнесе далеко не всегда и не является его обязательным элементом.

Бесспорно, есть бизнесы, которые действительно стремятся наполнить неким высшим смыслом свое существование, но их абсолютное меньшинство.

Для чего же тогда создаются бизнесы в первую очередь,

если не для реализации некоего высшего предназначения? Ответ на этот вопрос элементарен и лежит на поверхности.

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ БИЗНЕСА – ГЕНЕРАЦИЯ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ПРОИЗВОДСТВО ПРИБЫЛИ.

Да, как бы непопулярно это ни звучало, но основная цель бизнеса – деньги! Это каждый новичок бизнеса должен понять с самого начала. Кто бы что вам ни говорил, основная цель бизнеса – обеспечение денежного потока. Бизнес без денег существовать не сможет, какой бы высокой ни была его миссия и какие бы восторженные идеи вы ни пытались через него воплотить.

Деньги выполняют в каждом бизнесе три важные роли.

Во-первых, они являются жизненно важным для существования бизнеса фактором. Точно так же, как человек не может жить без кислорода и циркуляции крови, бизнес не может существовать без денежного потока. Это аксиома, не зависящая от мнения различных «специалистов» и «гуру» в области высоких предпринимательских материй.

Во-вторых, деньги в бизнесе являются объективным критерием того, правильно ли вы все делаете с экономической точки зрения или нет. Если бизнес не приносит денег, то как бы ни обосновывали свои решения те, кто им управляет, этот бизнес работает неправильно!

Если же в бизнесе есть достаточный денежный поток, значит, его экономика функционирует как надо.

Сверяться с этим критерием необходимо на каждом этапе создания и развития любого бизнеса. Очень точно по этому поводу выразился Уинстон Черчилль: «Какой бы ни была хорошей стратегия, время от времени надо посматривать на результат».

В бизнесе инструментом такой проверки являются деньги, которые он приносит (или не приносит, хотя должен).

В-третьих, деньги являются инструментом достижения целей, которые ставит перед собой собственник бизнеса. Вне зависимости от того, каковы эти цели, будь то покупка виллы на Багамских островах или спасение уссурийских тигров, если бизнес не будет зарабатывать деньги, задуманное останется нереализованным.

Понимая роль денег в бизнесе, нужно выполнить одно очень полезное упражнение. Прямо сейчас возьмите бумагу и ручку и запишите, зачем вам нужно, чтобы ваш бизнес зарабатывал деньги? Сформулируйте хотя бы 10–15 ответов на этот вопрос.

Самые распространенные ответы часто связаны с потреблением самого собственника бизнеса. Но этим дело ограничиваться не может, человек не должен жить для того, чтобы вкусно есть, ездить в экзотические страны и владеть роскошными автомобилями. Это все, конечно, важно и нужно, но, помимо этого, в вашей мотивации должно быть что-то еще.

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.