

Влад Мерк



# БИЗНЕС БЕЗ ГУРУ

Санкт-Петербург, 2014

# **Влад Мерк**

# **Бизнес без гуру**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=8329533](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8329533)*

*ISBN 978-5-4474-0150-4*

## **Аннотация**

Если со страниц книги на вас смотрит мультимиллионер и задорно зовет за собой в страну богатства и вечного счастья – стоит задуматься, зачем ему это. Ну а если чуть позже он что-то предлагает приобрести, подписаться на (спам) рассылку или сходить на бесплатный семинар – всё становится еще понятнее. Эта книга о том, как построить свой бизнес без помощи «гуру».

# Содержание

Вступление	4
Гуру и коучи	7
От теории к практике	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# Влад Мерк

## Бизнес без гуру

### Вступление

*«За один рубль – сто рублей! Сто рублей в месяц и больше может заработать всякий, кто ознакомится с содержанием нашей книги, стоящей всего один рубль с пересылкой. Налетайте! Покупайте! Ловите! Спешите! Не то – опоздаете!»*  
Как только мой брат Эля прочел о том, что есть на свете такая книга, он сейчас же послал по почте рубль (последний рубль) и сообщил маме, что больше ей горевать нечего.  
*Шолом-Алейхем, «Мальчик Мотл».*

Покупает человек книгу «Как заработать миллион долларов». Приносит ее домой, открывает, а там единственная страница с текстом «Напиши такую же книгу и впарь ее миллиону лохов по цене 1\$ за экземпляр».

Очень часто можно встретить книги про бизнес такого содержания:

**Глава 1.** Мечты автора о том, как он не напрягаясь живет за счет прибылей с продаж бизнес-курсов, книг и прочего барахла.

**Глава 2.** О том, как хреново работать на дядю, и о том,

что высшее образование – для мажоров и задротов, а не для реальных пацанов.

**Глава 3.** В которой читателю рассказывается, что для того, чтобы начать ЗАШИБАТЬ БАБЛО нужно создать свой инфо-продукт и продающий веб-сайт.

**Глава 4.** В которой читателю рассказывается, как склепать одностраничный продающий веб-сайт (лендинг) и как залить его на хостинг.

**Глава 5.** Партнерки, реклама, SEO и т. п. для дураков.

**Глава 6.** Куда потратить бабло, которого после претворения в жизнь содержания глав 4—5 у читателя будет хоть попой жуй.

**Цель моей книги** – опровергнуть вышеперечисленное и дать альтернативные ориентиры для будущих бизнесменов.

Любому здравомыслящему человеку должно быть ясно, что те, кто действительно обладают знаниями и навыками по рубле бабла, просто так делиться ими не будут. Потому что любое прибыльное дело рассчитано на строго ограниченное количество мест, которые, как правило, уже заняты и будут передаваться в наследство детям и внукам, да и вообще лишняя конкуренция никому не сдалась. В общем, серьезные люди обычно рубят капусту и не отвлекаются на столь сомнительные мероприятия. Естественно, что и эта книга написана не профессиональным бизнесменом, а лишь начинающим и в данном случае скорее аналитиком различных

бизнесов, благо есть возможность общаться с бизнесменами.

**Если со страниц книги на вас смотрит мультимиллионер** и задорно зовет за собой в страну богатства и вечного счастья – стоит задуматься, зачем ему это. Ну а если чуть позже он что-то предлагает приобрести, подписаться на (спам) рассылку или сходить на бесплатный семинар – всё становится еще понятнее. Хоть и не для всех, ибо наивных людей предостаточно.

# Гуру и коучи

Последнее время **развелось слишком много разных гуру и коучей**. Как только человек узнает, что можно зарабатывать на наивных начинающих или глупых неудачных бизнесменах, он может назвать себя учителем, тренером, коучем или гуру (как вариант – с приставкой «бизнес»).

*Сейчас число лохотронщиков превышает число потенциальных клиентов, но продолжает расти. Спам приобретает бизнес-направленность.*

Несмотря на то, что настоящим коучем может быть только человек с высшим психологическим образованием (6 лет обучения и минимум 3 года практики индивидуального консультирования), любой малолетка после прохождения быстрых курсов может заявить о своей принадлежности к этой касте. На курсах, помимо обучения поиска и развода клиентов, учат также как доказывать свою выдуманную правоту и игнорировать контр-аргументы.

С бизнес-тренерами примерно такая же ситуация – обычно у них нет своего бизнеса, не считая самих тренингов. Либо они никогда не занимались бизнесом, либо начинали один или два и с долгами или в ноль их потеряли.

**Далее не рассматриваются** экономическое профессиональное образование и курсы МБА, а лишь бизнес-курсы.

Идея о том, что бизнесу нужно учиться у кого-то, возникла, когда один неудачный бизнесмен решил зарабатывать на таких же как он. Основной смысл такого обучения – никаких гарантий. Информация, которую вам дают, не должна отторгаться – поэтому основная ее часть не должна быть новой, но таковой казаться. Для этого берут прописные истины бизнеса, элементарные правила для дураков, выводы типа «Капитан Очевидность» и некоторые простые и понятные кусочки из книг по экономике – всё это приправляют своим сленгом, приобщающим клиента к бизнес-культу или конкретному тренеру.

Некоторые, чаще всего молодые, тренеры добавляют мат, сценки типа Камеди и много «воды». Для того, чтобы особо не напрягаться тренеры воруют друг у друга курсы и тренинги, переписывая и переименовывая их.

Итак, мы определились, что к тренерам и коучам обращаться ради становления или преобразования своего бизнеса не стоит. Также есть мнение, что стоит обратиться к реальным бизнесменам, особенно если у них больше одного бизнеса. Бизнесменом в данном случае считается руководитель приличного по размерам коллектива работников, который сам при этом работой не занимается. Легко сказать, да не легко такого найти, да



еще и договориться с ним  
об открытии своего бизнеса под его присмотром (тем не менее, об этом будет написано далее). Поэтому, даже предлагая такую альтернативу, некоторые тренеры не потеряют клиентов, которым хочется получить работающий бизнес «на блюдечке».

Получается, что остается лишь один правильный вариант – свой бизнес создавать или восстанавливать самостоятельно, надеяться только на себя.

# От теории к практике

**Более 50% студентов на втором курсе уверены, что не будут работать по специальности.**

*Важно понять, почему так происходит.*

Одни – до сих пор уверены (часто – с наводки родителей), что без корочек сейчас никуда. Остальные просто не определились, но не хотят терять драгоценное время на работу в Макдональдсе или домашнюю отсидку и постепенное забывание школьного материала. К тому же и выбор после ЕГЭ чаще всего невелик – даже в больших городах адекватные ученики стремятся в первую очередь в хорошие ВУЗы, которых не так уж и много.

# 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.